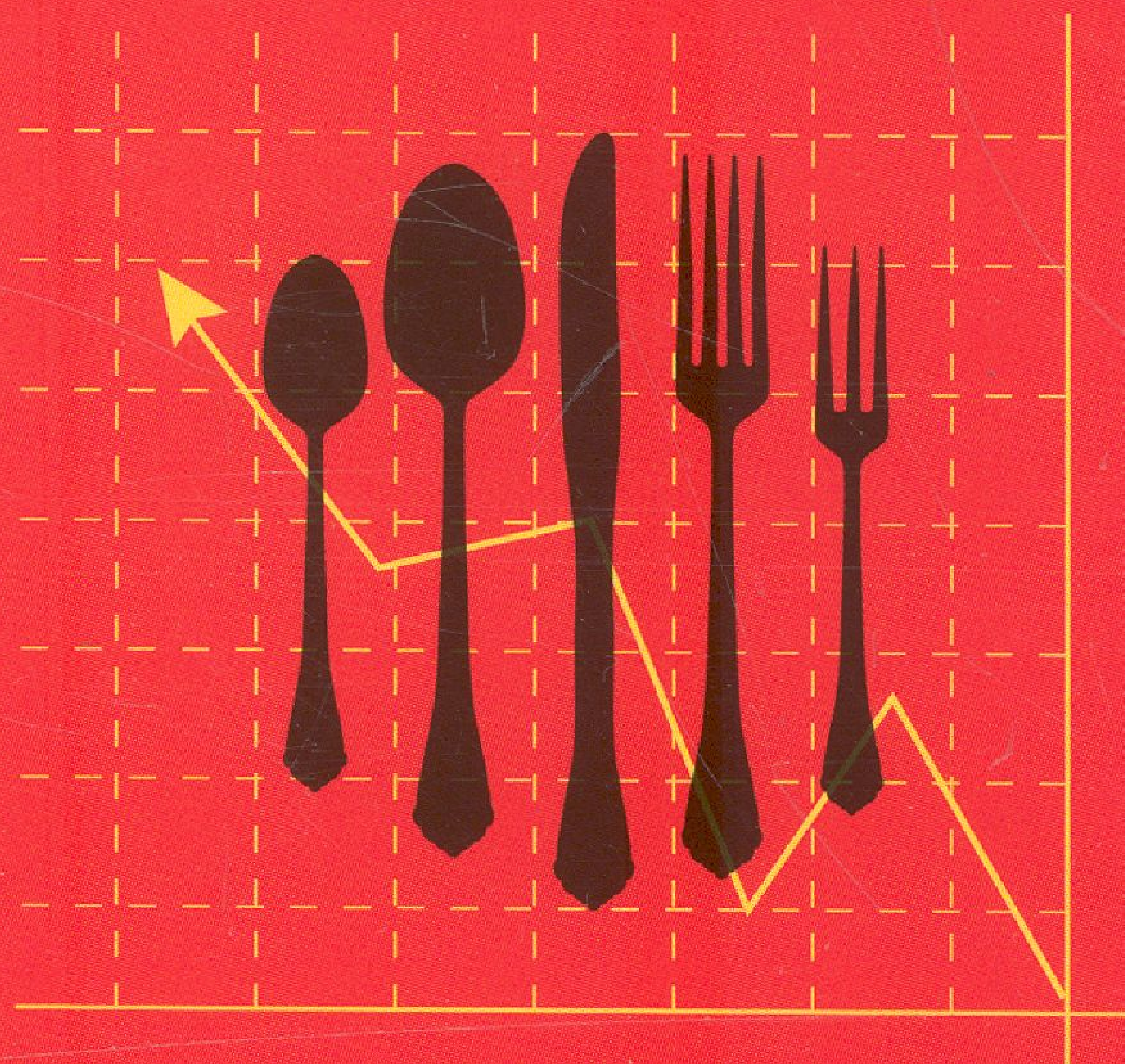
دعوة غداء

وجبة سهلة الهضم من علم الاقتصاد

لماذا انعدم مفهوم المجانية؟



غداء ممتع مكون من خمسة أطباق
يتناوب الضيوف الحديث خلاله
بدءًا من ماركس حتى ميلتون فريدمان

ديفيد سميث



دعوة غداء

دعوة غداء

وجبة جاهزة وسهلة الهضم من علم الاقتصاد

تأليف: ديفيد سميث

ترجمة: إيمان فتحي سرور
مراجعة: عايدة الباجوري



دعوة غداء
وجبة جاهزة وسهلة الهضم من
علم الاقتصاد

ديفيد سميث

Free Lunch
Easily Digestible Economics,
Served on a Plate

David Smith

الطبعة الأولى ٢٠٠٨
ISBN 978 977 6263 13 0

كلمات عربية للترجمة والنشر
٤٣ شارع ابن قتيبة، حي الزهور، مدينة نصر، القاهرة ١١٤٧١
جمهورية مصر العربية
تليفون: ٢٢٧٢٧٤٣١ ٢٠٢+ **فاكس:** ٢٢٧٠٦٣٥١ ٢٠٢+
البريد الإليكتروني: **kalematarabia@kalematarabia.com**
الموقع الإليكتروني: **http://www.kalematarabia.com**

سميث، ديفيد
دعوة غداء: وجبة جاهزة وسهلة الهضم من علم الاقتصاد / ديفيد سميث . –
القاهرة : كلمات عربية للترجمة والنشر، ٢٠٠٨
٢٦٤ص، ١٤٫٥×٢١سم
تدمك: ٠ ١٣ ٦٢٦٣ ٩٧٧ ٩٧٨
1- الاقتصاد - نظريات
أ- العنوان
٣٣٠٫١

المحتويات

الفصل الأول

فاتح الشهية

يحدثنا هذا الكتاب عن علم الاقتصاد. وبتأليفه، فإني أجازف بخسارة نحو نصف متصفحي الكتب في المكتبات عند اختيارهم له على أمل أن يجدوا فيه شيئًا مشوقًا. ولكن، تريث ... فهذا كتاب يتناول علم الاقتصاد بأسلوب يختلف عن غيره؛ فهو لا يحتوي على رسوم بيانية خادعة تحيرك إلى حد قد يلتبس عليك فيه اتجاه الصفحة. ويخلو هذا الكتاب أيضًا من المعادلات الرياضية المعقدة؛ فلا مجال هنا لما ليس له تفسير وشرح مبسط وسهل. والأهم من ذلك، أنه في وقتنا هذا الذي يتطلب منا جميعًا معرفة ماهية علم الاقتصاد، سنجد أن هذا الكتاب عملي للغاية. إن قراءته لن تجعل منك مليونيرًا فأنا دائمًا ما أقول: إن علماء الاقتصاد الذين تشاهدهم يقودون سيارات الرولز رويس Rolls-Royces يرتدون قبعة السائق، ولكن هذا الكتاب سوف يحدثنا عن الطريقة التي تمكننا من أن يصبح وضعنا أفضل، وإضافة إلى ذلك، فهو أيضا شيق.

إن الهدف من هذا الكتاب هو تحقيق إشباع ما، مثله مثل تناول وجبة طعام شهية. فلعدة سنوات طالبني قراء جريدة الصنداي تايمز والصحف الأخرى بأن أوصي بكتاب سهل الاستيعاب عن علم الاقتصاد؛ سواء لغير المتخصصين في هذا العلم أو لمن قدم فهمهم له. وقد صعب الأمر عليَّ حتى الآن. وهناك بعض الكتب المنهجية الممتازة عن علم الاقتصاد، وسوف أوصي ببعض منها لاحقًا؛ إلا أن الغرض منها هو استعمالها في مجالات الدراسة المنهجية لعلم الاقتصاد، بمساعدة أساتذة متخصصين. لكن هذا الكتاب يعد

مختلفًا. وأملي أن يقرأه عدد كبير من الطلبة ويستفيدوا منه كأداة مكملة لدراستهم وليس بديلًا لها. وهناك أيضًا بعض الأعمال الممتازة التي تتناول التاريخ الحديث لعلم الاقتصاد، ولكن هذه النوعية قد تكون صعبة إن لم تكن قراءتها مستحيلة بدون وجود بنية مسبقة من المعلومات، وعلى سبيل المثال، عندما نتناول الفترة الزمنية التي تولى فيها آلان جرينسبان Alan Greenspan رئاسة مجلس إدارة الاحتياطي الفيدرالي Federal Reserve Board في واشنطن، نرى أن هناك حاجة إلى الإلمام ببعض المعلومات عن السياسة المالية وعن كيفية إدارة البنوك المركزية لهذه السياسة. وبالمثل فعند محاولة تقييم عادلة لمدى نجاح حكومة توني بلير Tony Blair وجوردن براون Gordon Brown في إدارة الاقتصاد، نجد أن الأمر يتطلب أولًا التزود ببعض الأدوات الأساسية في هذا المجال.

أما لماذا اخترت عنوان دعوة غداء لهذا الكتاب؟ فليس لأي من الأسباب التي قد تخطر لك ببال؛ فهو ليس محاولة ملتوية لزيادة المبيعات بعنونة كتاب عن علم الاقتصاد وكأنه إضافة جديدة للمجموعة المتزايدة والأكثر شهرة من كتب الطهي، مع أن الفكرة ليست سيئة. ولكن، على العكس، فالسبب في اختيار هذا العنوان هو العبارة الشهيرة في علم الاقتصاد التي ربما سمع عنها الكثيرون، حتى ولو كانوا يجهلون مدى صلتها بالموضوع، وهي: «لا يوجد ما يسمى بالغداء المجاني». بمعنى آخر لا يمكنك الحصول على شيء ما بدون مقابل. وفي العمل الصحفي كثيرًا ما كنت أدعى على الغداء، ومع أن دعوات الغداء من المواقف التي قد تكون غير ممتعة في بعض الأحيان، فإن تناول الطعام من الأشياء المحببة إلى نفسي. تعتبر المقولة السابقة من المقولات الشهيرة مع أن أصولها غير معروفة. ففي حين تنسب إلى عالم الاقتصاد الأمريكي ميلتون فريدمان Milton Friedman، الذي سنتعرف على المزيد عنه فيما بعد، فقد جاء أيضًا في قاموس أكسفورد للأقوال المأثورة Oxford Dictionary of Quotations: إنها عبارة مجهولة النسب. لقد أصبحت هذه المقولة متداولة عن طريق أقسام الاقتصاد في الجامعة الأمريكية في الستينيات من القرن العشرين، وقد جاءت هذه العبارة في إحدى روايات كاتب الخيال

العلمي روبرت هاينلاين Robert Heinlein عام ١٩٦٦م ألا وهي رواية «القمر عشيقة فظة» وليس في أحد الكتب المنهجية أو في المقالات المتخصصة، ومع ذلك، فمن المرجح أنها كانت قيد الاستخدام قبل ذلك؛ فقد استخدمتها جريدة سان فرانسيسكو في صفحتها الافتتاحية لعدد عام ١٩٤٩م، وقد استخدمتها نفس الجريدة من قبل في إحدى الطبعات عام ١٩٣٨م. فضلًا عن ذلك فقد قالها عمدة نيويورك العظيم فيوريللو لاجارديا Fiorello la Guardia باللاتينية عام ١٩٣٤م. وأما أصل الفكرة فهو ينبع من الحانات في غرب أمريكا التي عادة ما كانت تقدم وجبات غداء مجانية لأصحاب الحانات الذين يشترون كميات كبيرة من الكحوليات. أما الذين حافظوا على عدم تناول الكحوليات بكثرة فقد توصلوا إلى أنهم يدفعون ثمن ذلك الغداء عن طريق ما يدفعونه ثمنًا لتلك المشروبات.

فهل تسري مقولة: «لا يوجد ما يسمى بالغداء المجاني» لتصبح جزءًا من علم الاقتصاد؟ قد يعتقد معظمنا أن هناك حالات حصلنا فيها على شيء ما بدون مقابل. مثل أجرة الأتوبيس التي لم تدفعها أو ورقة الجنيهات العشرة التي قمت بالتقاطها من الشارع. لكن، فكر في الموضوع. ستجد أن الأجرة التي لم تدفعها، لها مقابل وهو ليس فقط المخاطرة بتعرضك للمساءلة، ولكن أيضًا فإن التهرب من دفعها على المدى الطويل يعني زيادة قيمة الأجرة على الجميع بما في ذلك المتهرب من الدفع. أما ورقة الجنيهات العشرة، فلن أزعم بوجود سلطة اقتصادية عُليا تضمن أن مكاسب وخسائر كل فرد تتساوى بمرور الوقت، ولكن هناك ما يتوافق مع ذلك ويقع في دائرة تجارب معظم الناس. من هذا المنطلق، فإن أي مقامر سوف يحدثك عن مدى صعوبة التفوق على وكيل المراهنات، كما سيفعل أي مستثمر في سوق الأوراق المالية حيث سيحدثك عن صعوبة تخطي المؤشرات باستمرار.

دعني أُعطِك مثالًا عمليًا آخر على فكرة «دعوة غداء»؛ إذا كنت قد اشتريت هذا الكتاب لتوك، شكرًا لك، وبذلك تكون قد أثبت فعليًا عدم وجود ما يطلق عليه مجاني. أما إذا كنت قد استعرته من صديق، فإنك ستكون ممتنًا له، وسيكون المقابل أن تقرضه شيئًا من أشيائك. أما إذا كنت قد استعرته من

المكتبة، فإنك تدفع المقابل عن طريق الضرائب التي ستقوم بسدادها بعد ذلك. أما إذا سرقت هذا الكتاب فعار عليك ما فعلت، ولكن ستدفع ثمن ذلك من الشعور بتأنيب الضمير، ومن المحتمل أن يُقبض عليك. ومن هنا فإنني سوف أوقع معك اتفاقًا؛ فمقابل الحصول على هذا الكتاب، وبعد قراءته، ستتعرف على المزيد من المعلومات عن علم الاقتصاد، بقدر ما تحتاج وبقدر أكثر مما يحتاجه معظم الناس، بصرف النظر بالطبع عن إمكانية قراءة الآخرين لهذا الكتاب أيضًا. من هذا المنطلق فسوف أحتل موضع المحتكر. فضلًا عن ذلك، فإن مدة احتكارنا للقارئ لن تكون طويلة، وهذا لأن علم الاقتصاد يجعلنا نتعرف على أعمال أخرى مشابهة، وكذا على سيل من المنافسين الموجودين في السوق. وهكذا سيصبح علم الاقتصاد فن الطبخ الجديد.

والكتاب من جهة هو أداة مساعدة في قراءة الصحف، وبخاصة صفحات الاقتصاد، ومن ثم القدرة على إدراك حقيقة الادعاءات الاقتصادية والادعاءات المضادة من قبل السياسيين. لماذا نهتم بموضوع مثل التضخم ومستوى سعر الفائدة وميزان المدفوعات وعجز الميزانية؟ وما هو المعنى الحقيقي لهذه المصطلحات؟ وكذلك لماذا نهتم ببعض هذه الموضوعات دون غيرها، وفي أوقات بعينها؟ من هنا لن تقوم بطَيّ الصفحة عندما ترى مقالات اقتصادية على الصفحات المخصصة للاقتصاد والمال (وخاصة الموجودة على الصفحات الرئيسية.) بالإضافة لذلك فإن التقارير الاقتصادية الموجودة في المجلات أو الصحف التي يصعب فهمها، هي تلك التي كُتبت بأسلوب رديء. فعندما تسمع أن أحد السياسيين يقول إنه في هذا العام تنفق حكومته قدرًا كبيرًا من الأموال على الخدمات الصحية أكثر من أي وقت مضى، ستصرخ في التلفاز مثلي قائلًا: «ولكن، هذا هو حالنا كل عام منذ تطبيق نظام خدمات الصحة القومية!» ولهذا السبب يجب أن يكون كل ناخب على دراية ببعض المعلومات عن علم الاقتصاد.

ولكن في كتاب دعوة غداء هناك أكثر مما ذكرناه سابقًا. فعندما أطلب من جمهور القراء من طلاب المدارس أو الجامعات تعلم الاقتصاد، فهذا ليس فقط من منطلق أهمية وضرورة معرفة هذا النوع من المعلومات في الحياة

المعاصرة، ولكن بسبب أن الطريقة التي يفكر بها خبراء الاقتصاد في المشكلات والطريقة المنطقية لتحليلهم لها، تفيد في كثير من المجالات. إن ملاحظة خبراء الاقتصاد أثناء العمل لا تعتبر دائمًا من المناظر الجميلة. كما أن الفكاهات التي تتداول عن طبيعتهم المترددة كثيرة. وقد عانى الرئيس هاري ترومان Harry Truman بسبب عدم ثباتهم على رأي واحد، ولطالما طالب بوجود خبير اقتصادي يستقر على رأى واحد؛ حيث إن غالبيتهم يقولون: «من ناحية نرى كذا، ومن ناحية أخرى نرى كذا.» من هنا، واستنادًا إلى المقولات القديمة، يمكنك ضم وتجميع خبراء الاقتصاد في العالم لمناقشة موضوع واحد، ولن تصل أيضًا لنتيجة نهائية. ولكن هذا ليس عدلًا فلا بد من عدم الخلط بين القدرات القيمة للخبراء، التي تمكنهم من رؤية الأمر بوجهيه، وما يصفه البعض بعدم القدرة على الوصول لقرارات محددة. فالتفكير مثل خبراء الاقتصاد يعني التعامل مع المشكلات بأسلوب منطقي، عن طريق استبدال التوكيد بالتحليل. لن تصبح بعد قراءة هذا الكتاب خبيرًا من خبراء الاقتصاد بين ليلة وضحاها، ولكنه سيشجعك على اتخاذ منهج مختلف عند التفكير في أي شيء.

إن «دعوة غداء» شأنه في ذلك شأن جميع الوجبات الغذائية الجيدة يتكون من عدة أصناف يمكن هضمها في جلسة واحدة، سواء كنت تتناولها صنفًا صنفًا، أم كنت تتناول منها من وقت لآخر كوجبة خفيفة. وأيا كان، أتمنى لك الاستمتاع بها.

الفصل الثاني

المقبلات

يبدأ العدد الأكبر من كتب الاقتصاد بالآتي: «علم الاقتصاد هو توزيع الموارد النادرة بين المنافسين.» أو كما جاء في أحد الكتب المنهجية الجيدة والمستعملة بكثرة: «إن علم الاقتصاد هو دراسة كيفية تحديد المجتمع لما سينتجه، وكيفية إنتاجه، والمستفيد من هذا الإنتاج.» تعتبر هذه التعريفات رائعة وهي بدون شك صحيحة بقدر ما يمكن الجزم به، مع أن بها عيبين مهمين، الأول هو أنك لن تستطيع فهم معنى هاتين العبارتين إلا عندما تدرس الكثير عن علم الاقتصاد. والعيب الثاني هو كونهما، من وجهة نظري، محدودتين للغاية. يشكل علم الاقتصاد حياتنا اليومية ويتحكم فيها، حتى لو لم نكن على وعي بذلك. فهذا العلم يشمل كل شيء، لكن هذا لا يعني أننا رجالًا ونساءً نعيش كخبراء في الاقتصاد أو أن هواجس المال تستحوذ علينا، ولكن يعني أنه يجب التعرف على علم الاقتصاد ولا مفر من ذلك. على أية حال فنحن نشير إلى الدول على أنها «نظم اقتصادية». إلى جانب أن من أكثر تعريفات علم الاقتصاد التي أفضلها هو التعريف الذي استخدمه خبير الاقتصاد الإنجليزي العظيم ألفريد مارشال Alfred Marshal (١٨٤٢–١٩٢٤م) الذي وصف فيه علم الاقتصاد بأنه دراسة الناس لـ«الأعمال العادية في الحياة».

إن الطعام يبدو مرجعًا لمعظم أبواب علم الاقتصاد، وهذا سبب إعجابي بهذا العنوان للكتاب. لقد قامت آن سيبرت Anne Sibert — رئيس قسم الاقتصاد والإحصاء في جامعة بيركبيك Birkbeck College في لندن — باستخدام تشبيه المطاعم لوصف تأثير تزايد جنون المضاربة — الفقاعة المالية — في

البورصة. هناك مطعمان في إحدى المدن: الريتز Ritz، والسافوي Savoy. وألبرت لا يفرق بينهما؛ ولكنه اختار الريتز. ولكن بن الذي يليه يميل قليلًا نحو اختيار السافوي، إلا أنه بعد اختيار ألبرت للريتز قرر أنه لا بد من كونه أفضل. واقتنعت كاثرين بناءً على اختيار بن وألبرت أن مطعم الريتز هو المكان المناسب، وكذلك ديفيد. من هنا نجد أن الغالبية قامت باختيار الريتز ولم يختر أحد السافوي، ولكن نيفيل التالي في القائمة كان يفضل السافوي. وكان السبب الرئيسي في اختياره هذا ازدحام مطعم الريتز. وعند علم أوليفيا باختيار نيفيل تبعته وكذلك فعل بيتر والآخرون حتى زاك. ومن ثم حدث شيء غريب، فقد سمع من كانوا يتناولون الطعام في مطعم الريتز أن بقية الأشخاص ذهبوا لمطعم السافوي، فقاموا بسرعة وذهبوا إليه تاركين الريتز لحسرته. من هنا يشبه جميع من اختار الريتز في بادئ الأمر بمن قاموا بالاستثمار في أسهم شركة دوت كوم للإنترنت منذ بضع سنوات مضت، ثم تأمل السرعة التي انسحبوا بها من ذلك الاستثمار عندما أدركوا أنهم استثمروا في شركات عديمة القيمة، وهنا تدرك معنى التشبيه بالفقاقيع التي تتفاقم حتى تنفجر فجأة.

وعلى أية حال فالموضوع الذي نحن بصدده يدعم ما حدث. لا تنسَ أن النادل لا يزال يحوم حول المكان، والوجبة على وشك البدء. فما الموضوع الذي ستتحدث فيه؟ وفقًا للفولكلور الصحفي، فإن الشيء الوحيد الذي تتحدث فيه الطبقة الوسطي عند اجتماعهم في حفلات العشاء هو موضوع أسعار العقارات. وسواء كان ذلك حقيقيًّا أو لا فلنجعله نقطة البداية لنا.

العقارات مقابل البطاطس

تدور معظم المحادثات التي تجري عن سوق العقارات حول عدة عناصر. حيث سيؤكد أحد الأشخاص أن أسعار العقارات قد ارتفعت جدًّا ومن ثم فهي في طريقها للانخفاض. وسيقوم آخر بادعاء أنها سترتفع بدرجة أكثر. لكن لا بد من النقاش فيما إذا كان من الأفضل أن تستثمر أموالك في سوق العقارات أو في سوق الأسهم والسندات. وبالطبع، فإن الجميع سوف يحمدون

حظهم السعيد لكونهم صعدوا بعض الدرجات في سوق العقارات ولم يعودوا مشترين جددًا يحاولون جمع مبلغ العربون لشراء مسكن. ويعتبر امتلاك مسكن واحد من أعظم التطورات الاقتصادية في القرن العشرين. فنحو ٧٠٪ من البريطانيين إما يمتلكون المسكن الذي يقيمون فيه، أو يشترونه بنظام الرهن العقاري. وتوجد نفس النسبة في كندا والولايات المتحدة وأستراليا. أما في إسبانيا فالنسبة مرتفعة قليلًا فهي تقترب من ٨٠٪. أما في ألمانيا فالنسبة منخفضة قليلًا، تصل إلى أقل من ٥٠٪، حيث يجري شراء المساكن الخاصة بعد التقدم في العمر. ومع هذه الاختلافات، فإن اهتمامنا بالموضوع يمكن تفهمه.

ولسوء الحظ فإن حال سوق العقارات مثلها مثل أي سوق أخرى مليئة بالتعقيدات. وتخيل للحظة أن الطبقة المتوسطة مهووسة بأسعار البطاطس، التي ارتفعت لمستوى عالٍ جدًّا. وهنا يستطيع خبراء الاقتصاد وغير الخبراء تحليل هذه المشكلة، فيقوم الخبراء بذلك كنتيجة لدراسة استمرت عدة سنوات، وسيتمكن غير الخبراء من القيام بذات التحليل غريزيًّا. فإذا كانت أسعار البطاطس مرتفعة جدًّا، فسيدرك الكثيرون أنهم ينفقون جزءًا كبيرًا من دخلهم على البطاطس، ومن ثم سيتجهون لبدائل مثل الأرز والمعجنات، مما سيقلل الطلب على البطاطس. حيث إن ارتفاع الأسعار يثني الناس عن الشراء، وسينعكس أثر ذلك على موردي البطاطس. تعد الأسعار العالية دافعًا لزيادة التوريد ويشكل خفض الأسعار عائقًا. وبدون شك سيكون من غير الممكن توفير المزيد من السلع في الحال، أما في وقتنا هذا فتطبق سلاسل الأسواق التجارية الكبرى نظام تخزين لأوقات طويلة لما يطلقون عليه الأطعمة الطازجة. ويكمن أحد أسباب اختلاف أسعار كميات المخزون من السلع الطازجة من موسم لآخر إلى أن ما هو معروض قد تغير ما بين الإغراق أو ترك حالة السوق على ما هي عليه، وفقًا لحالة الجو ومدى استجابة المزارعين لمؤشرات الأسعار. (فمثلًا، زراعة مساحات أكبر كرد فعل لارتفاع الأسعار في العام الحالي).

لنعد مرة أخرى للحوار الذي كنا بصدده على مائدة الغداء عن البطاطس، فالمهم في هذا الموضوع أنه إذا زادت أسعار البطاطس مقارنةً بالسلع المنافسة، فمن المستبعد أن يدوم ذلك الارتفاع؛ حيث سيقل الطلب، نظرًا لقلة أسعار الأطعمة الأخرى إذا ما قورنت بها، وسيزداد العرض بسبب الظن في زيادة الربح من البطاطس. ومن هنا فإن النتيجة الحتمية هي تخفيض الأسعار. هناك كثير من علم الاقتصاد فيما سبق، ولكن ما يجب تذكره هو: أنه حين يكون السعر أعلى يكون الطلب أقل والعكس ينطبق على التوريد. وثانيًا: تُحَدَّد الأسعار عن طريق التفاعل ما بين العرض والطلب. ففي المثال الذي نحن بصدده ستنخفض أسعار البطاطس بدرجة كافية، مما سيساعد في قيام الناس بشراء كميات أكبر منها، ولكن ليس بالقدر الذي يثني الموردين عن زيادة إنتاجهم. إن آلية الأسعار مثيرة للدهشة، فهي تضمن أن يكون العرض والطلب متوافقين، ومن ثم تستطيع السوق تحقيق التوازن. وتميل الأسواق للموازنة بين العرض والطلب. تذكر ذلك وسوف تجد أنك في طريقك نحو استيعاب مفهوم اقتصاديات السوق.

الإسكان و«الليمون»

لن يكون الأمر لطيفًا وطبيعيًّا إذا استمر الناس في الحديث عن البطاطس طوال العشاء، لذلك دعنا نَعُد للحديث عن أسعار العقارات. يعتقد الكثير من الناس أن الحد الذي ارتفعت به الأسعار بمرور الوقت هو من الأمور الغريبة في العقارات. ففي الثلاثينيات من القرن العشرين عندما كان جزء كبير من بريطانيا يعاني ركودًا اقتصاديًّا عظيمًا، وكانت كل الأسعار تنخفض بما في ذلك أسعار المساكن، حدث ازدهار في بناء المساكن حول لندن مما نتج عنه ظهور الضواحي. قامت شركة نيو أيديال هومستيدز New Ideal Homesteads ببيع مساكن مكونة من ثلاث حجرات في مقاطعتي سيدكاب Sidcup وكنت Kent، وذلك بسعر ٢٥٠ جنيهًا استرلينيًّا. أما في الوقت الحالي فتكلفة هذه المساكن تتراوح ما بين ١٥٠ ألفًا إلى ٢٠٠ ألف جنيه استرليني. وقامت شركة مودرن هومز Modern Homes ببيع ممتلكات أكثر فخامة

في مقاطعتي بينر Pinner وميدلإيسكس Middlesex، بأسعار تتراوح بين ٨٥٠ إلى ١٥٠٠ جنيه استرليني. ولشراء أحدها اليوم قد تتكلف ما بين ٦٠٠ ألف ومليون جنيه استرليني. تعتبر هذه التغيرات مثيرة، إلا أنه من المعروف أن كثيرًا من الأسعار زادت ازديادًا ملحوظًا بمرور الوقت. ففي الماضي كنا نتناول نصف لتر من الجعة (في سن مبكرة جدًّا) مقابل ما يوازي ١٠ بنسات فقط؛ ولكن قفز السعر في الوقت الحالي عشرين مرة أو أكثر من ذي قبل. إن التضخم يعني زيادة المستوى العام للأسعار، بمعنى أن ننظر للماضي بأسى واشتياق للأسعار التي كنا ندفعها. وكل ما حدث لأسعار المساكن هو أنها ارتفعت بسرعة أكبر من أسعار السلع الأخرى عامة. فقد تخطت مستوى التضخم، ولكن يوجد تفسير لذلك وسوف أتناوله فيما بعد.

والأمر الغريب فيما يخص المسكن — الذي يشترك فيه مع أشياء أخرى مثل التحف والفنون الجميلة والخمور المعتقة — هو أن أسعاره ترتفع حتى وأنت تقيم فيه. ومن هنا، فإن خبراء الاقتصاد لا ينظرون إلى المساكن على أنها لا تستهلك، ولكن على أنها شيء يشعرك بالدفء والأمان والراحة وتوفر لك مكانًا للنوم، وتعتبر أيضًا أصلًا من الأصول. يمكنك مقارنة ما حدث لأسعار العقارات مع ما حدث لأسعار السلع الأخرى التي تبدو غير متغيرة. فمعظمها تنخفض أسعاره، إما بسبب تلفها من كثرة الاستهلاك أو أنها أصبحت ذات طراز قديم. حاول مثلًا بيع كمبيوتر عمره عشر سنوات. ومن المتعارف عليه أنك إذا قمت بشراء سيارة جديدة، ستنخفض قيمتها نحو ٢٠٪ بعد خروجها مباشرة من معرض السيارات. لقد كتب خبير الاقتصاد جورج أكيرلوف George Akerlof مقالًا عام ١٩٧٠م بعنوان سوق الليمون The Market for Lemons شرح فيه هذه الحالة، والليمون المشار إليه هنا هو التعريف العامي للسلع عديمة القيمة.

وفي عام ٢٠٠١م مُنح الاقتصادي الكبير أكيرلوف جائزة نوبل في الاقتصاد مناصفة مع آخر. وقد شرح أكيرلوف هذه الحالة قائلًا: إن أي مشترٍ يُعرض عليه سيارة جديدة من قبل مالكها سيعتقد أن هذه السيارة بها عيب ما؛ هذا ما يُقصد بالليمون. من هنا يصبح في حِلٍّ من دفع السعر كاملًا. ويطبق ذلك

حتى لو كانت السيارة في حالة ممتازة، فالبائعون فقط هم من يستطيعون تقرير حالة السيارة. يطلق خبراء الاقتصاد على ذلك «اللا تناسق في المعلومات». لكن لا تنزعج من هذه اللغة الاصطلاحية، فإن تأثيرها كما أوضح أكيرلوف هو خفض الأسعار في الأسواق كلها. ومن هنا سيبدأ المشترون في الاعتقاد خطأً أن كل السيارات المستعملة من السلع الرديئة. ومادام أن هذا هو الحال، فسيقل حافز البائعين لبيع السيارات المستعملة ذات الجودة العالية. ومن المستغرب أن المصنعين الكبار للسيارات قد بذلوا جهدًا جهيدًا لتصحيح تأثير السلع التي يصفونها بسلع الليمون في الأسواق، وذلك عن طريق توفير ضمانات ممتدة على السيارات الجديدة وضمانات خاصة للسيارات المستعملة التي يبيعها الموزعون المعتمدون لديهم.

عندما نتحدث عن سوق العقارات فإننا بصدد الحديث مجملًا عن سوق الأشياء المستعملة. وهناك مبانٍ جديدة تقام كل عام، ولكن عدد هذه البنايات يعد بسيطًا جدًّا، وتمثل هذه الزيادة نسبة ١٪ فقط من المعروض مقارنة بكمية البنايات الموجودة بالفعل. وتعتبر الإضافة السنوية لهذه الممتلكات منخفضة جدًّا، بجانب ذلك، فإن البنايات التي سحبت من السوق كانت إما بسبب الهدم أو التحويل إلى مكاتب. فلماذا لا تعتبر العقارات — وغالبيتها من السلع المستعملة — من سلع الليمون (السلع الرديئة)؟ بدون شك تتأثر بعض هذه العقارات بهذه النظرية، ولكن في شتاء ٢٠٠٠-٢٠٠١م عانت أجزاء كبيرة من بريطانيا واحدًا من أسوأ الفيضانات التي وقعت منذ عشرات السنين. وكانت النتيجة الفورية التي أقرها الخبراء أن العقارات الموجودة في المناطق المنكوبة سيصعب بيعها، وبالفعل بيعت بأسعار بسيطة، حيث إن الذين أقدموا على الشراء توقعوا الحصول على ما يعوض مخاطر الفيضان. وفي أواخر الثمانينيات من القرن العشرين واستجابة لزيادة الطلب، قام عدد كبير من شركات المقاولات ببناء آلاف من الصناديق الصغيرة التي أطلقوا عليها «بيوت البداية»، ومثلها مثل البيوت الموجودة في أكثر المناطق عرضة لمياه الفيضان، أصبح كذلك من الصعب بيعها، ومن هنا أصبحت سلع ليمون.

في غالب الأمر لا تتعرض المباني القديمة لهذه المشكلات. فالمشترون لا يمتنعون عن شراء هذه المباني، حتى لو كانت هذه العقارات تحتاج لبعض المصاريف، كما هو الحال دائمًا، وحتى لو تكلف ذلك أيضًا أكثر مما ظهر لأول وهلة بعد عمل دراسة إنشائية، ويرجع ذلك لسببين: السبب الأول هو أن تكلفة التصليحات والتحسينات، فيما عدا الحالات القصوى، تمثل نسبة ضئيلة من التكلفة الأصلية للعقار (ومن ثم يمثل ذلك للمشتري إضافة لقيمة العقار). والسبب الثاني هو أن الناس مستعدون لإنفاق الأموال على منازلهم؛ لأنهم يعلمون أن عمل هذه التحسينات والترميمات سيساعد في زيادة قيمة العقار. وعلى هامش هذا الموضوع هناك جدلٌ قائمٌ في أخبار العقارات حول إمكانية استرداد — عند البيع — ما تكلَّفتْه حين أضافت زجاجًا سميكًا للصوبة الزراعية وللمطبخ. بمعنى آخر هل منزلك يباع بسعر أكبر بعد الإصلاحات عن مثيله الذي لم يحظ بأية إصلاحات؟ ومن وجهة نظر خبيرٍ في الاقتصاد، يعتبر هذا السؤال مهمًّا للعاملين في تطوير العقارات؛ ولكنه قد لا يكون كذلك للمالك العادي للعقار. وبسبب ذلك تنقسم الأرباح الناتجة عن أي تحسين إلى قسمين: هما الاستمتاع بهذه التصليحات عن طريق الشعور بالمزيد من الدفء أو الراحة أو الاتساع، والثاني تأثير ذلك على قيمة العقار. في حقيقة الأمر فإن تقسيم هذين العنصرين غاية في الصعوبة بل وشبه مستحيل، وذلك بسبب استناد هذا التقسيم على الميول الشخصية والفردية.

وحيث إننا لا نزال في صلب الموضوع دعنا نتفحص جريدة (بها موضوع محبب) في حفلات العشاء. هل في استطاعتك المقارنة بين ارتفاع سعر مسكنك والاستثمارات في بورصة الأوراق المالية؟ والإجابة ستكون بالطبع لا، إلا إذا كان لديك طريقة لتقييم الفوائد غير المادية — كالدفء والمأوى وما إلى ذلك — التي حصلت عليها في المنزل بمرور الوقت والتي لا تتضمنها شهادات الأسهم. لا يقتصر الأمر على ذلك فقط، وعلى الجانب الآخر فإن غالبية الناس لا يقتطعون من قيمة الرهن العقاري لكي يشتروا أسهمًا (مع أنهم قد يمتنعون عن الحصول على الفوائد التي قد يربحونها عن طريق إيداع ودائعهم في حساب بنكي. ومع أنني لا أود ذكر المزيد من المنتجات الطازجة في هذه

المناقشة فهذه الحالة تشبه مقارنة التفاح بالكمثرى. وحتى للمتخصصين في تطوير المساكن، فإن هذا الأمر يصعب حسابه. تفترض غالبية الإجراءات الخاصة بأداء البورصة على المدى الطويل أن أرباح الأسهم لا تعد دخلًا وإنما إعادة استثمار. وإن ما يقابل ذلك فيما يتعلق بصاحب العقار هو أن إيجار العقار يُستثمر فورًا في ممتلكات إضافية، ومن ثم فإن المقارنة ستكون بين زيادة قيمة سندات الملكية العقارية ككل، وبين كل ما هو موجود في البورصة.

لقد استغرقنا في الحديث عن هذا الموضوع بدون التعرض لسؤال مهم جدًّا. إن الأفراد على استعداد لإنفاق الكثير من الأموال على مساكنهم، ليس فقط بسبب رغبتهم في العيش في مكان أكثر راحة واتساعًا، ولكن لاعتقادهم أيضًا أنهم يستثمرون في شيء نافع وثمين. حيث يحدثنا التاريخ عن حقهم في طريقة تفكيرهم هذه، ولكنه لا يفسر لنا السبب.

سبب ارتفاع أسعار المساكن

إن إحدى العلاقات الاقتصادية الثابتة هي التي تُعنى بالنسب بين أسعار المساكن ومستويات دخل الفرد؛ حيث ترتفع أسعار المساكن بسبب ارتفاع مستوى الدخل. فالنسبة بين متوسط أسعار المساكن/الدخل — أي متوسط سعر المساكن مقابل المتوسط القومي لدخل العاملين لوقت كامل — تبلغ نحو ٣,٥٪ على المدى الطويل، وعادة ما تتراوح بين ثلاثة أو أربعة في المائة. فعلى سبيل المثال، إذا كان متوسط دخل الفرد ٢٠ ألف جنيه استرليني في السنة — مع ارتفاع هذا المتوسط في وقت تأليف الكتاب — فإن متوسط أسعار المساكن سيكون نحو ٧٠ ألف جنيه استرليني، مما يجعل من السهل ملاحظة السبب في وجود هذه العلاقة. سنفترض أن أسعار العقارات لم تَزِد، ولكنها ثبتت على ما كانت عليه منذ الثلاثينيات من القرن العشرين. سيتمكن الفرد الذي يحصل على دخل متوسط من شراء بضعة منازل في ضواحي لندن سنويًّا بدلًا من شراء واحد فقط وسداد ثمنه في خمس وعشرين سنة؛ مدة الرهن العقاري. نعود مرة أخرى إلى موضوع العرض والطلب، في هذه

الحالة فإن تزايد الطلب لا يعني رغبة الجميع في امتلاك سلسلة من المساكن، لكنه يعني أن القدر الذي يستطيع الفرد دفعه ثمنًا للعقار قد تزايد بصورة كبيرة، والجدير بالذكر أن القدر الذي يستطيع تحمله الآخرون قد تزايد أيضًا. فالتنافس بين المشترين والذين يستطيعون دفع المزيد بمرور الوقت، سيؤدي إلى رفع أسعار المساكن على الدوام.

إن ارتفاع الدخل يساعد في زيادة أسعار المساكن، وقد ارتفعت الدخول بنسبة ٢٪ سنويًّا أي أعلى من نسبة التضخم (بمعنى أنها زيادة «فعليّة»). فإن عدنا بالزمن للوراء أربعين عامًا فسنجد أن متوسط الدخل كان بضع مئات من الجنيهات في السنة. لقد زاد هذا المتوسط خمسًا وعشرين مرة، وتزايدت الأسعار بمعدل خمس عشرة مرة. وبالطبع هناك بعضٌ من العاملين يكسبون أكثر من غيرهم. وكما أذكر فإن أول لاعب كرة محترف كان يحصل في الأسبوع على ١٠٠ جنيه استرليني. أما الآن فيتقاضى اللاعبون الكبار في الأسبوع ما يقرب من ١٠٠ ألف جنيه استرليني. وسوف أعود للحديث عن الأسباب التي تؤدي إلى زيادة الدخل بسرعة أكبر من زيادة الأسعار. إحدى الطرق الممتعة لمعرفة كيفية حدوث ذلك؛ هي الإشارة إلى الوقت الذي يجب أن يعمله الفرد العادي لكسب ما يكفي لشراء منتجات معينة. وهكذا، ففي عام ١٩٠٠م كان لا بد للعامل المتوسط أن يكدح لمدة ساعتين لكسب نقود تكفي لشراء رغيف من الخبز. أما الآن فعليه أن يعمل خمس دقائق فقط.

يوجد عنصر أساسي في العلاقة بين أسعار العقارات ومستوى الدخول، من هنا تتخذ البنوك وجمعيات البناء قراراتها الخاصة بقرض الرهن العقاري مقابل الدخل، ومن ثم معرفة قدرة المقترض على دفع الأقساط، على أن يدفع دفعة مقدمة تمثل ضعف أجره السنوي. قد يتضاعف الأجر السنوي أربع أو خمس أو ست مرات في مدة السداد، مع أن متوسط الدفعة المقدمة نحو ضعف الأجر فقط عند الحصول على القرض. ومن المثير أن نسبة أسعار العقارات في مقابل مستوى الدخل أعلى بالنسبة لكبار السن، الذين كانوا يمتلكون عقارات لفترات طويلة، أطول منها بالنسبة لمشتريي العقارات لأول مرة. والسبب في ذلك، أنه في حين يغطي الرهن العقاري لمشتري العقار لأول مرة نسبة

كبيرة من قيمة العقار، فإن المالكين القدامى يحتفظون برأس المال أو القيمة العقارية الكاملة لهذا العقار في المنازل التي يمتلكونها. فعندما يقوم أحدهم بشراء منزل بثمن قدره ٢٥ ألف جنيه استرليني ورهن عقاري يصل إلى ٢٠ ألف جنيه استرليني، يحصل على قيمة عقارية تصل إلى ٥ آلاف جنيه. أما إذا كانت قيمة المنزل تصل إلى ١٠٠ ألف جنيه، فإن القيمة العقارية تزداد لتصل إلى ٨٠ ألف جنيه. ومن المصادفة وجود دلائل قليلة على أن سوق العقارات قد أصبحت تدريجيًّا أكثر صعوبة لمن يرغب في شراء العقارات لأول مرة ويريد دخول هذه السوق، وخاصةً عندما يؤخذ في الاعتبار مستوى سعر الفائدة، الذي عادةً ما يكون أكثر انخفاضًا. في الواقع، العكس هو الذي يحدث، ففي الماضي — حتى بدايات الثمانينيات من القرن العشرين — عندما كان إقراض الرهن العقاري تقوم به جمعيات البناء التي كانت تلجأ إلى نظام توزيع الحصص، كانت عملية دخول السوق عملية طويلة ومليئة بالصعوبات؛ (لا بد للجمعيات أن يوفر لها المدخرون القدر الكافي من السيولة؛ لكي تقوم بعمليات الإقراض لتمويل الرهن العقاري).

لقد قلت: إن سوق العقارات مختلفة. فلماذا لا يستجيب مقاولو البناء لارتفاع الأسعار عن طريق إغراق السوق بعقارات جديدة، مثلما حدث في المثال الذي ذكرناه سابقًا عن البطاطس؟ ولماذا لا يؤدي ذلك لخفض الأسعار، كما هو الحال مع باقي السلع؟ والإجابة على ذلك هي أن العقارات الجديدة تشكل سنويًّا نسبة ضئيلة جدًّا من نسبة العقارات الموجودة بالفعل. فعندما نرجع لأحد التعريفات التي تعرضنا لها في بداية هذا الفصل نجد أن الأرض مصدر محدود، ويضمن المخططون بقاءها هكذا، طالما نحن بصدد بناء العقارات. أما إذا لم توجد أي موانع تخطيطية، ورغب أي مزارع في بيع بضعة حقول من أجل بناء العقارات، فإن سوق العقارات ستتحول إلى ما يشبه سوق بيع البطاطس. فعندما تحدث زيادة في العرض، من وقت لآخر، سيتبعها انخفاض ملحوظ في الأسعار. من هنا فعندما يمنع المخططون حدوث ذلك، فهم يضمنون بهذه الوسيلة ارتفاع أسعار العقارات. لقد كان عام ٢٠٠٠م في ظاهره من الأعوام القوية في سوق العقارات، مع ارتفاع الأسعار ارتفاعًا

ملحوظًا في ظل دعم الطلب على الرهن العقاري. وعلى الجانب الآخر، كانت سنة ضعيفة للغاية فيما يتعلق ببناء العقارات، فقد انخفضت نسبتها لأقل مستوى له منذ عام ١٩٢٤م، حيث تُلقي الصناعة اللوم على قواعد التخطيط التي تقتضي منع تطوير مواقع المساحات الخضراء. وقد تدهور الأمر أكثر من ذلك في عام ٢٠٠١م. فكان من الممكن زيادة المساحة التي نسكن عليها قليلًا وذلك عن طريق تحويل المنازل لشقق أو لمكاتب أو تحويل المصانع القديمة لأماكن سكنية عصرية. ولكن هناك نقطة محل للاهتمام. فالمعروض الجديد من العقارات قليل جدًّا مقارنة بحجم السوق. وفيما يخص خبراء الاقتصاد فإن العرض ليس به مرونة، فهو يستجيب ببطء لارتفاع الأسعار، وإذا استطاع المقاولون إغراق السوق بالعقارات الجديدة — كاستجابة لارتفاع الأسعار — فسيكون العرض مرنًا.

نوعان من الأسعار للعقارات

لقد تحدثنا عن أسعار العقارات بدون التعرض لأمر يخصها وهو كذلك غاية في الأهمية، وهناك متسعًا من الوقت لإثارته قبل البدء في تناول الطبق التالي: عندما يتحدث الناس عن مسكنهم، فإنهم عادةً يعرفون مقدار ما دفعوه للحصول عليه، ولذلك يكون لديهم فكرة تقريبية (وفي بعض الأحيان مؤكدة) عن قيمة هذا العقار. ولكن، كما يعلم كل مالك عقار، فإن سداد قيمة الرهن العقاري بانتظام شهريًّا يمثل أهمية بالنسبة للسعر؛ حيث يعتمد ذلك على مستوى سعر الفائدة. ولتوضيح ذلك بسهولة نقول ما يأتي: نفترض مثلًا أن أحد العقارات ثمنه ١٠٠ ألف جنيه استرليني مع سداد قيمة الرهن العقاري كاملًا، والتعهد بسداده في خمسة وعشرين عامًا، بمتوسط سعر فائدة ١٠٪. من هنا نرى أن التكلفة الكلية بعد دفع الأقساط الشهرية في هذه المدة هي ٢٧٥٤١٨ جنيهًا استرلينيًّا. ومن ناحية أخرى إذا كان متوسط سعر الفائدة هو ٥٪ فستكون قيمة المدفوعات في الخمسة والعشرين عامًا هي ١٧٧٣٨١ جنيهًا. وفقًا لذلك نجد أن الفرق يساوي نفس الثمن الأصلي للعقار. وقبل أن يهلل أي شخص من فرط السعادة، يجب أن نعلم أن مبلغ

١٠٠ ألف جنيه استرليني يساوي حاليًّا أكثر من القيمة التي ستوزع على خمسة وعشرين عامًا. في بعض الأحيان تقوم بعض الصحف بعمل عروض بين اختيار جائزة مالية إما على دفعات كبيرة تُدفع مقدمًا أو على دفعات صغيرة تُدفع أسبوعيًّا مدى الحياة، وتقبل فئة قليلة من الناس الخيار الأخير، والمبدأ الاقتصادي وراء ذلك يشبه المقولة القديمة: «عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة.»

نفترض أن الاختيار يكون بين الحصول على مبلغ ١٠٠ ألف جنيه استرليني الآن أو الحصول على ٢٠٠ ألف جنيه استرليني على مدار خمسة وعشرين عامًا، ما الذي ستختاره؟ قبل أن تفتح هذا الكتاب، فإن فطرتك ستدفعك لاختيار المبلغ الأكبر، ولكن بعد أن تعلمت القليل عن علم الاقتصاد، فإن طريقة حساباتك ستركز على معدل الفائدة الذي قد تحصل عليه من هذا المبلغ في هذه المدة. فعندما يكون معدل سعر الفائدة ٤٪، وهو قليل نسبيًّا، فإن مبلغ ١٠٠ ألف جنيه استرليني عندما يستثمر الآن سيرتفع ليصل إلى ٢٠٠ ألف جنيه استرليني في خمسة عشر عامًا. أما إذا افترضنا أن معدل سعر الفائدة هو مجرد ٢,٥٪ فقط — مع الأخذ في الاعتبار أن معدلات أسعار الفائدة في المملكة المتحدة لم تصل لهذا الحد من الانخفاض منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية — فمن المرجح أن يصل المبلغ للضعف في خمسة وعشرين عامًا. وبطريقة أخرى، إذا طلبنا منك أن تحدد ما هي قيمة مبلغ ٢٠٠ ألف جنيه استرليني الذي ستحصل عليه في خمسة وعشرين عامًا من وجهة نظرك الآن، فإن الإجابة، وفقًا لما تتوقعه من أسعار الفائدة، أنك ستستطيع الحصول على مبلغ أقل، ربما نحو ٤٠ ألفًا أو ٦٠ ألف جنيه استرليني. يعرف ذلك في علم الاقتصاد بالقيمة الحالية لمبلغ من المال نحصل عليه في المستقبل. من هنا فإن الرقم الذي ستحصل عليه يسمى معامل الخصم، فما مدى استعدادك لمقايضة مبلغ مالي تدفعه مقدمًا بدخل مستمر في المستقبل؟ يستخدم ذلك غالبًا عند اتخاذ القرارات الخاصة بالاستثمار، وفي هذه الحالة، يجب عرض مبلغ من المال أكثر من ٢٠٠ ألف جنيه استرليني على مدار الخمسة والعشرين عامًا؛ لكي يتوافق ذلك مع عرض مبلغ ١٠٠ ألف جنيه استرليني تدفع الآن.

لقد انحرفت مرة أخرى عن الموضوع الرئيسي، والوقت يداهمنا. النقطة الأساسية هي أنه في حين يكون السعر المبدئي للمنزل هو العامل الرئيسي في مقدار الرهن العقاري، فإن مستوى سعر الفائدة سيحدد مقدار تكاليف الرهن العقاري. من هنا يصبح تحليل سوق العقارات من الأمور المثيرة. عندما يتعلق الأمر بهذا الموضوع، فإن العديد من المراقبين الهواة لسوق العقارات وبعض المختصين لا يعرفون الكثير عنه. فقد وقع جدل قوي في بريطانيا في عامي ٢٠٠١م و٢٠٠٢م عن حقيقة ازدهار العقارات، وبعد بدايته كاد يصل لنفس النهاية الثابتة، مثلما حدث في أوائل التسعينيات من القرن العشرين، وقد نتج عن ذلك بعض التوتر. فبعد أن وصلت أسعار العقارات لأعلى معدلاتها عام ١٩٨٩م، انخفضت بنسبة ٢٠٪ و٣٠٪ في الأعوام الأربعة التالية، كما انخفضت أكثر من ذلك في مناطق أخرى. من هنا فقد شعر من اشتروا بأسعار عالية وعدد قليل آخر، «بتناقص القيمة العقارية»؛ حيث انخفضت قيمة الحيازات العقارية، في بعض الأحيان، بمقدار أكبر مما يسددونه من قيمة الرهن العقاري. وقد أثرت القيمة العقارية العكسية التي يحصل عليها غالبية ملاك العقارات لممتلكاتهم في أكثر من مليون ملكية عقارية. ولم يحدث مثل هذا الانخفاض في أسعار العقارات في بريطانيا منذ انتهاء فترة الكساد التي سادت في الثلاثينيات من القرن العشرين (وهي فترة تراجعت فيها أسعار كل شيء).

وكما حدث في عام ١٩٨٩م، قال القلقون في عام ٢٠٠١م: بدأت نسب أسعار العقارات مقابل الدخول ترتفع أكثر من السابق، وبالطبع كان ذلك نذيرًا بحدوث انهيار وشيك، وكانت المشكلة في ذلك تجاهله لأكثر العناصر أهمية وهو سعر الفائدة. وفي عام ١٩٨٩م ارتفعت أسعار الفائدة لتصل إلى ١٥٪، أما في عام ٢٠٠١م فقد انخفضت لتصل إلى ٤٪، أما فيما يتعلق بمقدار الإنفاق لسداد الرهن العقاري فقد كانت النتائج المترتبة على ذلك ضخمة جدًّا؛ حيث كان في استطاعة الناس الاقتراض أكثر مع استخدام مقدار ضئيل من الدخل في السداد. فقد اختاروا أن يُحمّلوا أنفسهم أعباءً إضافية. وفي الواقع يمكن اعتبار الكثير مما يحدث في سوق العقارات، في بداية

الألفية وبعدها، مجرد تعديل تدريجي في أسعار الفائدة العالية التي سادت في السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين وصولًا للأسعار المنخفضة التي سادت منذ عام ١٩٩٣م. وقد يكون هناك جدلٌ قائمٌ في الوقت الحاضر عن قرب حدوث تعديل دائم للزيادة في النسبة الطبيعية بين أسعار العقارات ومستوى الدخول.

تعتبر معدلات الرهن العقاري من الموضوعات السياسية الشائكة في بريطانيا؛ لذلك فإنها عادةً ما تمثل مشكلات محيرة للكثير من المهتمين من دول أخرى. وبالإضافة إلى ذلك يعتبر قرار جوردون براون الخاص بإعطاء بنك إنجلترا عام ١٩٩٧م السلطة — الحرية — للتحكم في معدلات أسعار الفائدة، وسيلة يلجأ إليها كل وزير مالية للتهرب من سؤال دائم الوجود في المقابلات الصحفية: «هل سترتفع أسعار الفائدة أم ستنخفض؟» والسبب في أن موضوع الرهن العقاري من الموضوعات الشائكة، أنه من التقليدي أن تكون الغالبية العظمى من الناس الذين يستخدمون نظام الرهن العقاري يحصلون على قروض متعددة الفائدة، وفي كل مرة يتغير المستوى العام لأسعار الفائدة — وغالبًا ما يحدث ذلك شهريًّا — تتغير التزاماتهم المادية الأخرى. يخالف ذلك ما يحدث في دول أخرى، حيث يثبت المعدل طوال فترة الرهن، وقد حدث تغييرٌ في السنوات الأخيرة، حيث تُمنح قروض جديدة كثيرة مع ثبات أسعار فائدتها. ولكن لم يقضِ ذلك على المشكلة الأساسية المتواجدة في سوق العقارات وهي حساسيته لتغير أسعار الفائدة. وبصرف النظر عن الحقيقة التي تقول: إن عددًا كبيرًا من المقترضين الحاليين يعانون بسبب تغير سعر الفائدة لقيمة الرهن، فقد اتضح أن أغلب القروض الثابتة الفائدة تكون مدتها قصيرة نسبيًّا، وعادةً ما تصل لخمس سنوات فقط. أما التغيرات التي تحدث في أسعار الفائدة قصيرة الأمد، فتؤثر بالطبع على معدل الفائدة للقروض الثابتة، التي تُمنح للمقترضين الجدد.

ليس معنى ذلك عدم معاناة الدول الأخرى مشكلات في سوق العقارات. فقد عانت ألمانيا واليابان على حد سواء انخفاض أسعار العقارات منذ أوائل التسعينيات من القرن العشرين. أما فرنسا، فقد كانت مرونة العرض تؤدي

لتخفيض أسعار العقارات كلما حدثت أية زيادة؛ مما ساعد في فهم الزيادة الدورية التي حدثت في بريطانيا على أنها ظاهرة مميزة للأنجلوسكسونيين. ومع ذلك فإن النقطة الرئيسية لا تزال موجودة. لذلك يبدو أن أسعار الفائدة المتزايدة دائمًا لها علاقة بضعف الطلب على العقارات، والعكس صحيح في حالة انخفاض أسعار الفائدة.

ملحوظات ذكية

أعتذر إذا كنت قد أطلت الحديث عن العقارات. وهذا يدل على أنك عندما تبدأ في الحوار عن مثل هذه الأشياء فمن الصعب التوقف. ويتضح من ذلك أيضًا أن قليلًا من المعرفة عن علم الاقتصاد قد يفتح لك مجالات واسعة. فليس من الضروري أن تقلق بعد ذلك حيال مصداقية ما يقوله المضاربون عن توقعاتهم بانخفاض أسعار العقارات في الأعوام الثلاثين القادمة. كل ما عليك عمله فقط هو أن تسأل عما إذا كان مستوى الدخل سينخفض في هذه الفترة وما السبب في ذلك. ولن يكون هناك داعٍ بعد ذلك لأن تبتسم بأدب، عندما يقول أحدهم إنه بصرف النظر عن مستوى أسعار الفائدة فإن أسعار العقارات مرتفعة جدًّا؛ حيث إنك تعلم ذلك. وعندما تقرأ أحد تلك المقالات الصحفية وتجدها تتساءل عن أيهما أفضل: الاستثمار في العقارات أم في الأسهم، يمكنك هنا الاختيار بين إما قراءة المقال وأنت تضحك، أو أن تقلب الصفحة فحسب. هذا ما يتناوله علم الاقتصاد، حيث تتبدل التأكيدات بالنقاش والحكاية بالتحليل. وكما سنرى لاحقًا فسوف يُطبق ذلك على كثير من الأمور «في الأعمال العادية في الحياة».

يعتبر مستوى الدخل وسعر الفائدة من الأمور الأساسية في سوق العقارات، ولكننا لم نناقش ما يحدد ذلك السعر. وسوف نتناول ذلك فيما بعد. تُعرف دراسة الأسواق الفردية في علم الاقتصاد — وكما يعلم الكثيرون — باسم «الاقتصاد الجزئي»، وتعتبر كل من أسعار الفائدة وارتفاع مستوى الدخل من متغيرات «الاقتصاد الكلي»، ومن شأنها الاهتمام بالاقتصاد بوجه عام. وتدل كلمة جزئي على صغر الحجم، وتدل كلمة كلي على الشمول والاتساع.

وتختلف العقارات في هذا الصدد أيضًا. ويعتبر الكثير من خبراء الاقتصاد أن سوق البطاطس أو سوق العقارات في مدينة ميلتون كينز Milton Kenyes أساس الاقتصاد الجزئي، إلا أن سوق العقارات عمومًا له أهمية كبيرة ومن هنا أصبح يدخل في نطاق الاقتصاد الكلي. وسيصبح كل شيء أوضح عندما ننظر لكيفية عمل السياسة الاقتصادية. نلاحظ أن الوقت يمر بسرعة، والآن نحتسي جرعة من النبيذ — ثم ننتقل للطبق الرئيسي.

الفصل الثالث

الطبق الرئيسي (١)

أعتذر لأنني لم أقدم لك بعد الضيوف الآخرين الذين يجلسون معك على المائدة. ألا وهما السيد (س) وزوجته، وهما من أصحاب المنطق الاقتصادي السديد. ومع إمكانية التنبؤ بما سوف يعملون، فهما ليسا بالزوجين المتعبين. وسوف نتحدث عنهما في وقت لاحق، ولكن دعنا نذكر الهدف من هذا الطبق الرئيسي. من السهل التوصل لفكرة أن علم الاقتصاد يُعنى بمليارات الدولارات المتداولة في أسواق المال العالمية، أو يُعنى بمقدار الزيادة التي أقرها وزير المالية في النفقات العامة أو في الضرائب بمليار جنيه أو مليارين، إلا أن السلوك البشري هو المحرك الرئيسي وراء كل ذلك. ومن ثم فإن الهدف هو البدء بالسلوك الاقتصادي للرجل والمرأة ومحاولة وضع صورة عامة لكيفية عمل الاقتصاد ككل. لكن لا بد أن نتأكد من أنه مع أن ذلك قد يبدو إلى حد ما مثبطًا للهمة، فإنه في الواقع ليس كذلك. لذا، سنبدأ من القاعدة ونبني عليها حتى نصل بك إلى القمة. لقد حان الوقت لنبدأ في تناول الطعام.

التصرف وفق معايير اقتصادية

يتأثر الكثير من الناس من فكرة كون السلوك الإنساني قابلًا للتنبؤ به. بالتأكيد سيزعم الغالبية أن الواقع هو عدم القدرة على توقعه. فمن الممكن تقبل وجود الرجل والمرأة من ذوي المنطق الاقتصادي السديد في الكتب المنهجية، ولكن هل من الممكن أن يكونا موجودين في الواقع؟ وإذا كنت تتفق معي في الرأي، فمن الممكن أن تكون في كثير من الأحيان قد اشتريت سلعة لا تستحق ما

دفعته فيها (أحد سلع الليمون كما ورد في الفصل السابق) أو قد قمت باتخاذ أحد القرارات الاقتصادية غير المفهومة على نحو واضح. ولكن أكثر واقعية؛ كيف يمكن لعلم الاقتصاد تفسير السبب وراء اختياري لشراء قميصٍ جديدٍ لمجرد أنني رغبت فيه، أو تفسير تفضيلي للذهاب لعملي ماشيًا على قدمي بدلًا من ركوب الحافلة؟ فإذا نظرت من أعلى على شارع أكسفورد ستجد الناس يركضون إلى أعمالهم بعشوائية مثل مستعمرات النمل.

وبصرف النظر عن حقيقة عدم وجود شيء ما عشوائي في أسلوب معيشة النمل، فإن جوهر علم الاقتصاد هو اتباع السلوك الإنساني لأنماط معينة متوقعة. فعندما ينخفض سعر منتج من المنتجات — على سبيل المثال — يميل الناس لشراء المزيد منه. ولا يدل ذلك على أي شيء مدهش أو يصعب فهمه. ومع ذلك فقد يرى الكثير أن ذلك ليس سوى هراء علمي. وقد وجد السيد دينيس هيلي Denis Healey الكثير لينتقده فيما قُدم له من نصائح اقتصادية، حينما كان يشغل منصب وزير المالية لبريطانيا من ١٩٧٤م وحتى ١٩٧٩م وهي من أكثر الفترات اتقادًا في الأوقات المعاصرة. أعلن دينيس هيلي عن رغبته في أن يفعل بمن يتكهنون بمستقبل الاقتصاد مثلما فعل سفاح بوسطن الشهير بكل مندوبي المبيعات؛ فقد أفقد الناس الثقة بهم للأبد. وأما علم الاقتصاد ككل فلم يكن دينيس هيلي مقتنعًا بفوائده. وقد كتب في سيرته الذاتية «مسيرة حياتي» The Time of My Life: «لقد قررت أنه في حين تعطيك النظرية الاقتصادية رؤى قيمة لما يحدث، فإنها نادرًا ما تعكس قواعد واضحة لأداء الحكومة؛ لأن السلوك الاقتصادي قد يتغير من عامٍ لآخر، ويختلف من دولة لأخرى.»

لم يكن هيلي مزعجًا بقدر ما أظن، فقد كانت الفكرة الأساسية التي يعتمد عليها أن السلوك الاقتصادي يتغير من عام لآخر، ويختلف بين الدول، وهو الأمر الذي لا يصعب فهمه على خبراء الاقتصاد. وفي الفترة التي تولى فيها المسئولية، زادت نسبة التضخم الذي وصل لذروته ليزيد عن ٢٦٪. وانخفضت نسبة المضاربة في البورصة بثلثي القيمة، وكان من الضروري أن يحاول الاقتصاد العالمي مجابهة أسعار النفط التي تضاعفت

أربع مرات. أما بريطانيا التي كانت تشرف على الإفلاس (مع أن الدول لا تشهر إفلاسها فعليًّا) فكان من الضروري أن تطلب المساعدة من صندوق النقد الدولي. إن ما كان يخضع للتغيير ليس فقط السلوك الاقتصادي الأساسي بل القوى التي تؤثر على هذا السلوك والتي تخرج من نطاق الخبرات السابقة. وهناك نقطة أخرى تستحق الرجوع لتناولها، وهي أن السلوك العقلاني قد يعني اختلاف السلوك في المواقف المختلفة كرد فعل لظروف مشابهة. فإذا كنت قد قمت بشراء مكانٍ لقضاء الإجازة وكان قليل الفائدة، فمن المرجح ألا تكرر ما فعلت مرةً أخرى، حتى إذا واجهتك نفس المغريات. فإنْ تضاعف سعر البترول أربع مرات، فقد ترغب في سحب أموالك من البورصة. من هنا تعتبر طريقة التفكيرالعقلانية هذه جزءًا من السلوك الاقتصادي السديد.

لكن ماذا عن عدم القدرة على التوقع؟ كيف يمكن للفرد أن يفسر أو يتوقع السبب وراء قرارته في يوم معين، وربما — ومع وضع هذه الوجبة في مخيلتي — لن تصبح خزانتي كاملة إلا بشراء قميصٍ مقلمٍ أرجواني وآخرَ أخضر؟ وماذا سيحدث إذا قرر الجميع شراء هذه الأنواع في يوم بعينه، ولم يقرر أحد بعد ذلك القيام بشراء أي قميص لمدة أسبوع؟ الإجابة على ذلك هي أنه ما دام هناك عدد كاف منا فإن السلوك غير المتوقع من البعض لن يؤخذ في الاعتبار. ومع ذلك، وحتى على المستوى الفردي، فإن سلوكنا ليس غير متوقع للدرجة التي تعتقدها. فقد لا يستطيع الخبير الاقتصادي توقع اليوم المحدد الذي ستشتري فيه هذا القميص، ولن يستطيع تفسير سبب ذوقك في الألوان (مع محاولته عمل ذلك لمدة طويلة). لكنه يدرك، بعد معرفة مقدار دخلك الشهري، قدرتك على شراء عدد محدد من الملابس في فترة زمنية محددة. وهذا هو السبب الذي يدعو كثيرًا من الشركات أن تنفق مبالغ كبيرة حتى تحصل على معلومات عن أنماط الإنفاق للناس. ويمطروننا بوابل من كتيبات التسويق التي تركز على هذه الأنماط. فإذا تصرف كل فرد بعشوائية فلن يكون هناك ضرورة لذلك.

الجزر والعصا

كتب ستيفن لاندسبيرج Steven Landsburg في كتابه الرائع فيلسوف الاقتصاد The Armchair Economist «من الممكن تلخيص معظم علم الاقتصاد في كلمات مختصرة: «الناس تستجيب للحوافز.» أما المتبقي فما هو إلا تعليق على ذلك». وقد تناولنا ذلك من قبل عندما كنا نناقش في الفصل السابق البطاطس والسبب في اختلافها عن العقارات. عندما تنخفض أسعار البطاطس فإنه من المرجح أن يزيد شراء الناس منها والعكس صحيح. ولإضافة المزيد من الإرباك تعرف الحوافز بالجزر والعوائق بالعصي. فلماذا يستمر معظمنا في العمل مع وجود كثير من الأمور أكثر لطفًا يمكن القيام بها. ذلك بسبب أن الجزرة في حالة دخل يزيد تدريجيًا تبدأ في التأرجح بلطف أمام أعيننا، والعصا، التي تمثل حياة بديلة من الفقر المدقع، ترجع بنا إلى الوراء.

من أكثر الأمثلة وضوحًا فيما يخص الحوافز ما جاء وصفه فيما سبق؛ فعندما ينخفض سعر سلعة ما نميل إلى شراء المزيد منها. وبالطبع هناك استثناءات لهذه القاعدة إلا أنها ليست بالكثيرة. فمنذ بضعة أعوام عندما نشبت حرب الأسعار بين الصحف في بريطانيا، ظن الكثير من خبراء الاقتصاد أن ملاك الصحف قد نجحوا في إهدار الأموال؛ فإن مشتري الصحف لم يدفعوا سعرها الحقيقي. كان ذلك بسبب أن ثمن الصحيفة كان يمثل نسبة ضئيلة من الدخل، تمامًا كالمثال الذي تذكره الكثير من الكتب المنهجية «علبة أعواد الثقاب». كان من المتوقع ألا يستجيب الطلب للتغيرات في السعر «غير المرن»، ولكن في الواقع تحول الأمر ليصبح مرنًا وذلك بزيادة الطلب على صحيفة التايمز كاستجابة لتخفيض الأسعار، حيث توسع سوق الصحف عندما انتهجت بقية الصحف المنظومة نفسها. يبحث خبراء الاقتصاد دائمًا عن استثناءات للقاعدة، وقد لاحظ روبرت جيفن Robert Giffen في القرن التاسع عشر زيادة الطلب على بعض السلع الأساسية، مثل الخبز والبطاطس، عندما ترتفع الأسعار. ففي ظروف معينة خاصة جدًا، نجح هذا الأمر. ولنتخيل وجود عائلة محدودة الدخل تعتمد في نظامها الغذائي على البطاطس واللحوم. فعندما يرتفع سعر

البطاطس ولكن يبقى أقل من سعر اللحوم، فإن رد فعل العائلة سيكون تقليل كمية اللحوم وتبديلها بكمية أكبر من البطاطس. من هنا فإن ارتفاع الأسعار يعني زيادة الطلب وليس قلته. وقد حدث ذلك بالفعل أثناء مجاعة البطاطس في أيرلندا. وقد حظي جيفن بسبب هذه الملاحظة بمكانة بين نخبة المشهورين في عالم الاقتصاد، ومن هنا سميت بعض البضائع باسمه؛ سلع جيفن. ومع ذلك فقد وجد خبراء الاقتصاد أنه من الصعب تحديد أمثلة ثابتة لذلك. فهذا مجرد شيء نادر الحدوث وليس بقاعدة.

من الممكن أن تكسر هذه القاعدة ما يعرف بالبضائع الرديئة. فمثلًا تعتبر الأمعاء — أمعاء البقرة — جزءًا من الغذاء الحيواني يتناولها العديد من الناس، خاصةً أصحاب الدخول القليلة في الميدلاند والشمال. وبعد ارتفاع الدخول وتناسب سعر كل أنواع اللحوم الأخرى لرخصها، تمكن هؤلاء الناس من تناول المِفْصَل وقطع اللحم الكبيرة وشرائح اللحم. ولم يهتموا بسعر الأمعاء الذي استمر في الانخفاض بسبب قلة الطلب عليها. ومن الضروري أن نذكر أن كل ذلك يمثل دائرة متكاملة. وبعد ذلك عند انتشار المطبخ الفرنسي في بريطانيا على نطاق واسع أصبحت الأمعاء من الأصناف الشهية التي يكثر الطلب عليها في أكبر المطاعم. ومن الممكن أن تتضمنها اليوم قائمة الطعام في هذه الدعوة. ونكرر أنه من الضروري ألا نركز على ذلك فقط. مع أنه من الممكن أن يكون ذلك صحيحًا، أي أن الطلب على الأمعاء قَلّ مع انخفاض سعرها، وليس بسبب أن أحد الجزارين رغب في تخفيض السعر ظانًّا أن ذلك قد يؤدي إلى أن يبيع كمية أكثر. فمن المهم جدًّا أن تستطيع التفريق بين النتائج قصيرة المدى والنتائج طويلة المدى.

الأسماك وشرائح البطاطس المقلية

من الأمثلة الرائعة على نتائج تغير الأذواق ومستوى الدخل ما ذكره الخبير الاقتصادي الأمريكي بول كروجمان Paul Krugman، وهو جدير بأن تقرأ له في الموقع الخاص به، فقد كانت مقالته القصيرة «العرض والطلب والطعام الإنجليزي» Supply, Demand and English Food تحاول الإجابة على

السؤال المطروح عن السبب وراء تحسن مستوى المطاعم في بريطانيا التي كانت مشهورة عن جدارة ببشاعتها، فقد كان عندهم مثلًا الأسماك والبطاطس المقلية التي تمتلئ بالزيت، وفطائر لحم الخنزير الهلامية، والقهوة التي تشبه ماء غسيل الأطباق. وقد تحسن كل ذلك فجأة. وكانت النتيجة التي توصل إليها هي أن التصنيع وانتقال عدد كبير من الأشخاص من الريف إلى المدن قد أدى إلى نسيان الناس في بريطانيا الطعام الصحي وأن يتقبلوا الغذاء الأقل جودة من البدائل المصنعة — كالخضراوات المعلبة واللحوم المحفوظة — التي يسهل شحنها وتخزينها؛ لقد عم الرخاء ولكن لم تتغير الأذواق، وذلك لأن الناس لم يعرفوا ما هو أفضل. وقد صرح كروجمان ساخرًا: «لأن الإنجليزي التقليدي الذي عاش — على سبيل المثال — في عام ١٩٧٥م لم يهنأ بوجبة واحدة جيدة، لذا فإنه لم يطلب الحصول عليها.» ولكن عندما أخذ الناس في السفر على نطاق واسع وبدءوا في تذوق مأكولات من بلاد أخرى، عندئذ بدءوا في طلب المزيد من الجودة. ومن هنا يتساءل كروجمان «ما علاقة كل ذلك بعلم الاقتصاد؟»

«بالطبع إن المحور الأساسي في أي نظام للسوق هو أن يكون خادمًا للمستهلك ويمده بما يحتاجه؛ مما يعني زيادة رفاهية المجتمع. لكن تاريخ الأغذية في إنجلترا يؤكد أنه من الممكن، حتى على مستوى بسيط كتناول الطعام، عرقلة سير اقتصاد السوق الحرة لفترة طويلة في ظل عدم التوازن، حيث لا يكون هناك طلب على الأشياء الجيدة لأنه لم يسبق وجودها، ومن ثَمّ يجهلها الناس، ولم تتوافر بسبب قلة الإقبال عليها من قبل المستهلك.»

إنه لمن الطريف أن نقول ذلك، ولكنه بدون شك واقعي.

التسعير من أجل البيع

وبعد الانحراف قليلًا عن لب الموضوع نعود إليه مرة أخرى. لماذا نشتري الكثير من شيء ما عندما ينخفض سعره؟ يتقيد غالبية الناس بمستوى

دخولهم وما يستطيعون إنفاقه، باستثناء بيل جيتس وعدد محدود للغاية من الأغنياء؛ فنحن مقيدون بميزانية، وبسبب هذا التقيد نحدد ما ننفقه على أساس الضرورة والرغبة، فنخصص جزءًا للطعام والشراب والسفر والكتب والمتعة وما إلى ذلك. والمثال على ذلك قيامي بشراء عدد معين من الأسطوانات كل عام، فمن الممكن أن أشتري المزيد منها إذا اخترت أن أُقلل من مقدار الطعام الذي أتناوله، ولكنني راضٍ عن الأمور كما هي؛ فلقد قمت بتحديد اختياراتي. فمن منظور خبراء الاقتصاد يمكن اعتباري «وسطًا» في عدد الأسطوانات التي أشتريها وفي عدد الوجبات التي أتناولها. ومع أن هذه الكلمة غريبة، فإن كل ما تعنيه بالنسبة لمستوى معين من الدخل والأسعار، هو أن هذه الطريقة من الإنفاق مناسبة لي.

والآن ماذا سيحدث إذا انخفض سعر الأسطوانات إلى النصف؟ من الممكن أن تظن أنني على الأقل سوف أشتري ضعف العدد الذي تعودت عليه، حيث إنني أستطيع القيام بذلك بنفس المبلغ المخصص لشرائها. وأستطيع شراء نفس العدد مع استخدام القدر المتبقي من المال في شراء وجبات أفضل أو السفر لمناطق أخرى أو الإكثار من الذهاب للسينما. ويمكنني توفير المزيد من النقود. فإذا قمت بذلك، فإن هذا الانخفاض في الأسعار لن يكون له أي تأثير، وستنكسر القاعدة التي نحن بصددها. لذلك فماذا يتوقع الفرد؟ لقد أصبحت الأسطوانات فجأة رخيصة مقارنة بكل شيء آخر، وفقًا لنمط الإنفاق الخاص بي، لذلك فإن أسعار كل الأشياء قد ارتفعت مقارنةً بأسعار الأسطوانات. من هنا فإن نمط الإنفاق المقترح في المستقبل سيكون للحصول على كمية أكبر من الأسطوانات مقابل الأشياء الأخرى. يسمي خبراء الاقتصاد ذلك تأثير «الإحلال» — تغيير نمط الإنفاق لصالح أشياء قد انخفضت أسعارها أو العكس عند ارتفاع أسعارها، بصرف النظر عن السلع التي زادت قيمتها. لذلك فنحن نوضح تأثير الإحلال في كل مرة نشتري فيها أكثر من منتج مزين بعروض شراء خاصة في الأسواق التجارية.

وهناك تأثير آخر، فبالطبع عندما انخفضت أسعار الأسطوانات للنصف قد تحسنت حالتي المادية تحسنًا ملحوظًا، لماذا؟ قبل تخفيض السعر كان

الدخل يوفر لي المأكل والمسكن والملبس والسفر وما إلى ذلك، بالإضافة إلى شراء عشرين أسطوانة في السنة. أما الآن فنفس الدخل يوفر لي شراء أربعين أسطوانة بالإضافة إلى كل الأشياء الأخرى. لذلك فإن هذا الانخفاض في الأسعار يساوي الزيادة في الدخل. ومن هذا المنطلق فهي تعتبر مثلها مثل أية زيادة في الدخل؛ لذلك لن أقوم بشراء المزيد من الأسطوانات عندما يزيد الدخل، ومن ثَمّ فلن أقوم بذلك في هذه الحالة أيضًا. ومما لا يدعو للدهشة أن يُعرف ما سبق «بتأثير الدخل». ومعنى ذلك، من وجهة نظري على الأقل، أن النتيجة المحتملة لتخفيض أسعار الأسطوانات إلى النصف ستكون زيادة معقولة في المشتريات من الأسطوانات، ولكنها لن تصل للضعف، مع حدوث زيادات صغيرة في استهلاك السلع الأخرى. وفي المقابل إذا زادت أسعار الأسطوانات بدون أية زيادة في الدخل ستكون النتيجة عكس كل ما سبق.

لقد ذكرنا أحد الأمثلة الواقعية في الفصل السابق. عندما تنخفض أسعار الفائدة فسوف تنخفض أسعار (وتكاليف) العقارات — وهو السعر الذي يؤثر على ميزانية الأسرة. وتأثير الإحلال هنا هو تفكيرك في شراء منزل أكبر، وبالفعل يقوم الكثيرون بذلك. أما تأثير الدخل فيحدث عند شعورك بالتحسن، أي عند انخفاض أسعار الفائدة لتساوي مقدار الارتفاع في دخل المقترض. وبسبب تحسن حالتك المادية؛ فإنك تستطيع إنفاق المزيد على شراء السلع وليس العقارات. وكما سنرى فيما بعد، فهذه هي الطريقة التي تعمل بها السياسة المالية.

الإشباع

قبل المضي قدمًا، فقد حان الوقت لمناقشة لغز بسيط. ما الذي يحدد كيفية إنفاق نقودنا؟ لماذا نفضل بعض الأشياء عن غيرها؟ قد تكون إجابة بعض الأفراد على هذه الأسئلة: «الحاجة». لقد اكتشف مكتب الإحصاء القومي في بريطانيا على أساس عينة من الأسر عددها أكثر من ٧٠٠٠ أسرة أنه في نهاية التسعينيات من القرن العشرين ولأول مرة كان الناس ينفقون على وسائل الترفيه أكثر من إنفاقهم على مأكلهم. يختص هذا المكتب بعمل مسح

سنوي لإجمالي نفقات الأسرة. ففي عامي ١٩٩٩م و٢٠٠٠م كان متوسط إنفاق الأسرة هو ٣٦٠ جنيهًا استرلينيًّا في الأسبوع، منها ٦٢ جنيهًا على وسائل الترفيه و٦٠ جنيهًا استرلينيًّا على المأكل والمشروبات غير الكحولية و٥٧ جنيهًا على العقارات (لسداد الرهن العقاري أو لدفع الإيجار) و٥٣ جنيهًا على المركبات و٣١ جنيهًا على مستلزمات المنزل و٢١ جنيهًا على الملبس و١٩ جنيهًا على مرافق المنزل و١٥ جنيهًا على المشروبات الكحولية و١٤ جنيهًا على المستلزمات الشخصية (مثل الحلاق) و١١ جنيهًا على الوقود والطاقة وستة جنيهات على التبغ وهكذا. لم تحظ الأجيال الأولى بالطبع بهذا الرخاء، حيث يمكن للفرد تخصيص نحو أكثر من سدس نفقاته الأسبوعية لوسائل الترفيه جنبًا إلى جنب مع المأكل ومسكن العائلة اللذين يلتهمان جزءًا كبيرًا من الدخل، إن لم يكن الدخل كله. لقد حقق الرخاء الاقتصادي زيادة في اختيارات المستهلك. لذلك نستطيع الذهاب إلى الأوبرا (مع أن تذكرة الدخول لدار الأوبرا الملكية تتكلف أكثر من متوسط ما تنفقه الأسرة في الأسبوع على وسائل الترفيه). ويمكننا الاستلقاء على الأريكة ومشاهدة مباراة كرة قدم في التلفاز. هناك شيء آخر يحدد كيفية إنفاق أموالنا، وهو الذوق، أذواقنا الشخصية.

وبعد قراءتنا لما سبق، فإننا ما زلنا نحتاج إلى الإجابة على السؤال: لماذا ننفق أموالنا بهذه الطريقة؟ قد يبدو ذلك تافهًا ولكن شَغَل هذا الأمر بال العديد من خبراء الاقتصاد العظماء في الماضي، بالتحديد في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين. لقد اهتموا بقدر الإشباع أو المنفعة الذي يحصل عليه الأفراد من استهلاك الأشياء. وقد اعتقد البعض أنه من الممكن قياس ذلك. ولكن لن نزعج أنفسنا بذلك، ولكن فكرة المنفعة من الأمور المفيدة. فغالبًا عندما نستهلك الكثير من شيء ما على سبيل المثال، يقل مقدار الإشباع أو المنفعة الذي نحصل عليه من كل قطعة إضافية. فمثلًا تناول قطعة شوكولاته واحدة يوميًّا من الأشياء الرائعة، ولكن عندما تكون هناك قطعة أخرى فمن الممكن أن أتناولها ومن الممكن أن أتركها. وبعد القطعة الثالثة قد أبدأ في الشعور بالغثيان، أما بعد القطعة الرابعة فمن الممكن أن أُصبح مريضًا.

من هنا تقل المنفعة أو «المنفعة الحدية» التي نحصل عليها من كل قطعة إضافية. يُعرف ذلك بما يسمى «بتناقص المنفعة الحدية». فكلما زادت كمية المنتج الذي تحصل عليه قلّ مقدار ما تحتاجه إضافيًّا منه. وقد يتحول أيضًا إلى أمر سلبي؛ فبعد ستة أكواب من القهوة في الصباح من الممكن أن أدفع لشخص آخر لكي يتناول الكوب السابع الذي سيقدم لي.

لا ينطبق تناقص المنفعة الحدية على كل شيء، فمن الممكن أن يحصل هواة جمع الأشياء على المزيد من الإشباع عند الحصول على العنصر النهائي في مجموعة معينة، أكثر مما حصلوا عليه من إشباع في بداية الجمع. فمن الأمور الممتعة التي يكشفها علم الاقتصاد، التفكير في استثناءات لكل قاعدة. فعلى سبيل المثال: هل المدمنون يخضعون لمبدأ تناقص المنفعة الحدية؟

تسمح لنا المنفعة بالإجابة على بعض الألغاز الكبيرة الموجودة في وقتنا الحالي. فلماذا عندما يوجد العديد من البدائل حولنا يشتري الناس الشعرية المعلبة ويتناولونها وهي من المأكولات المناسبة المعروفة، مع تعدد البدائل؟ لماذا لا ينفق الطلاب كل نقودهم مرة واحدة في الحفلات المجنونة في أول أسبوع في الفصل الدراسي؟ لماذا يرتدي كبار السن قبعات أثناء القيادة في وسط الطريق؟ حقيقة لا أستطيع تفسير السؤال الثالث (وإن استطاع أحدكم ذلك فليبلغني فورًا) ولكنني أستطيع تفسير السؤالين السابقين، فهما يرتبطان بمبدأ المنفعة؛ فكلنا يحاول بدون وعي — ومع معرفتي ببعض خبراء الاقتصاد الذين يستطيعون القيام بذلك بكامل وعيهم — الحصول على زيادة المنفعة التي نحصل عليها، بمعنى آخر فنحن نحاول الحصول على أقصى منفعة مما ننفقه. ولكنني لن أحصل على أقصى منفعة، إذا أنفقت كل دخلي على شراء شوكولاتة مارس، حيث سيظهر تناقص المنفعة الحدية بسرعة. من الممكن أن أستطيع القيام بذلك عند تناول شرائح اللحم مع الشعرية المعلبة. مع ذلك فنحن نظن أن المعجبين بهذه الشعرية قد يزيدون من منفعتهم منها عن طريق تناولها مع كميات وفيرة من البيرة في مقهى الطلاب. أما هؤلاء الطلاب الذين لا ينفقون كل أموال المنحة الدراسية في أول أسبوع في الفصل

الدراسي، فالسبب في ذلك هو عدم تزايد مقدار المنفعة التي يحصلون عليها من حفلة صاخبة يسهل نسيانها والعيش على الكفاف باقي العام.

الحوافز تنجح في كل مجال

إن الفكرة الأساسية هي أن الحوافز في العمل تشكل جزءًا أساسيًا من علم الاقتصاد. فهي معتقد أساسي في هذا العلم، يمكن توصيلها لمجالات أخرى في الحياة. حصل جاري بيكر Gary Becker خبير الاقتصاد الأمريكي على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٩٢م عن قيامه توسيع نطاق تحليل الاقتصاد الجزئي لمجموعة كبيرة من السلوكيات والتفاعلات البشرية، بما في ذلك السلوك غير الخاضع لاقتصاديات السوق. وبعض الطرق التي يعمل بها الحافز واضحة جدًا، إذا لم تكن مثيرةً للجدل. كيف نقلل من معدلات القتل؟ عن طريق فرض عقوبة الإعدام على كل القتلة المدانين. ومن هنا يمكننا أن نترك لك إجابة السؤال الذي يطرح نفسه وهو: أن هيئة المحلفين قد يكون لديها الحافز لكي لا تُدين أحدًا ما بسهولة. فالجريمة والعقاب من الأمور التي يمكن نستخدم مثال الحافز فيها على نطاق واسع. فما هي الطريقة الأمثل لمنع الناس من زيادة سرعة السيارات في الطريق؟ هل هي محاولة إقناعهم بمخاطر القيادة بسرعة أم زرع كاميرات لمراقبة السرعة في كل مكان من الطريق وفرض غرامات كبيرة على المنتهكين؟ لقد حاولت السياسة الحالية للحكومة البريطانية توعية الناس لعدة سنوات ولكنها الآن تشجع تطبيق الطريقة الثانية. من هنا نجد أن أمان الطريق من المجالات التي يمكن تطبيق مثال الحافز بتوسع عليها. حيث سيستفيد السائقون الآمنون الذين لم يدانوا من قبل من تخفيض أقساط التأمين عمن يقودون بأقصى سرعة. لماذا لا تطبق الحكومة مبدأ الحافز عن طريق تعدد معدلات الرسوم التي تفرض على الطرق وفقًا لخلو سجل الأمان الخاص بالسائق من المخالفات؟ من الممكن أن يعمل الحافز في مجال أمان الطرق كوسيلة للحماية. هل تساعد أحزمة الأمان قائدي السيارات في القيادة بحرص أكثر أم أن معرفة أنهم سيكونون في أمان عند وقوع أية حادثة تشكل خطورة أكبر من ذلك؟ هل

أفضل طريقة للتأكد من سلامة القيادة هي ضرورة تثبيت مسمار كبير في منتصف عجلة القيادة، كما اقتُرح ذلك، حتى لا يعرض أي شخص نفسه للمخاطرة؟

هناك أمثلة إضافية طريفة عن الحوافز: ما السبب في منع تعدد الزوجات في الكثير من المجتمعات الغربية؟ في الظاهر يبدو ذلك مشكلة للرجل، ضد مصلحته الشخصية، ومن ثَمّ يكون هذا التشريع في مصلحة المرأة، لتتأكد من عدم إجبارها على أن تشاركها أخرى في زوجها. يُفترض مما سبق أن تعدد الزوجات هي حالة يرغب فيها غالبية الرجال، ولكن بالطبع هذا محل جدل؛ فمن الممكن أن يحاول الكثيرون إثبات أن زوجة واحدة تكفي. لكن تغفل فلسفة تعدد الزوجات الحقيقة التي تقول: إنه في مجتمع ما عندما يتساوى عدد الرجال والنساء تقريبًا، فإن تعدد الزوجات سيعني أن لكل رجل أربع أو خمس زوجات. من هنا فبالضرورة سيكون هناك أربعة أو خمسة رجال منفردين بدون زوجات على الإطلاق. توجد احتمالية كبيرة هي أن الزوجات في حالة تعددهن في إحدى الزيجات قد تكُنَّ أقل إخلاصًا، وتكُنَّ أكثر عرضة مدى الحياة للاستجابة لمغازلات الشباب الأكثر ثراءً. وبسبب أداء الحوافز يستطيع الرجال العيش بدون هذا النوع من المنافسة، فلدى الرجال الحافز لتحريم تعدد الزوجات، فمن الممكن مد ذلك ليشمل العديد من المجالات الأخرى. فهل من الممكن أن تكون الأساليب الأكثر تحررًا تجاه وضع المرأة في العمل بدافع العدالة أم بدافع رغبة الكثير من الرجال في الاستمتاع بقضاء فترة بعد الظهر مستلقين على الأريكة يشاهدون السباق بدون أي إزعاج؟

لقد قام ستيفن لاندسبيرج في أحد المقالات التي نشرتها مجلة سليت Slate، على الإنترنت، بعرض زاوية أخرى شيقة عن دور الحافز في المجتمع. فهو يسأل عن سبب زيادة نسبة من يعانون مرض السمنة؛ خاصة في الولايات المتحدة؟ تدور التفسيرات المعتادة حول التأثيرات الضارة للتليفزيون والسيارات والأطعمة السريعة (بما في ذلك عندما تأتي اللحظة الحاسمة وتصبح الوحدة القياسية للاستهلاك للمراهقين ليست أربع آونسات من الهامبرجر

وإنما شطيرة هامبرجر من الحجم الكبير.) يعتبر كل ما سبق من الأسباب المقنعة؛ حيث إن قلة التمرينات في مرحلة الطفولة وقلة عدد التلاميذ الذين يذهبون إلى المدرسة سيرًا على الأقدام سيؤدي في النهاية إلى مراهقين يعانون مرض السمنة. لكن لماذا يظل الناس يعانون السمنة؟ لماذا لا يحاولون إنقاص أوزانهم عندما يدركون مدى خطورة كمية الدهون الموجودة في أجسامهم؟ وفقًا لستيفن لاندسبيرج، فإن السبب في ذلك يرجع إلى فقدهم لحافز إنقاص الوزن. بالإضافة لما سبق فإن الحوافز هي المفتاح الرئيسي للسلوك الاقتصادي، كما نعلم. وقد كتب ستيفن لاندسبيرج:

«هذه هي إحدى القصص الجديرة ظاهريًا بالتصديق: لقد نجحنا في التسعينيات في اختراع أدوية مثل البرافاكول وليبيتور التي تؤدي لتخفيض نسبة الكولسترول وتساعد في زيادة متوسط عمر الفرد. من هنا لك أن تتخيل من سوف يرغب في إنقاص وزنه مع توافر هذا التقدم الطبي. بالطبع إن السمنة من أسوأ الأمور التي قد تحدث لك، ولكنها لم تعد تمثل الخطر الذي كانت عليه من قبل. لقد قلت مخاطر السمنة (فيما يتعلق بالمشكلات الصحية)؛ لذلك فإن المستهلك العاقل قد يختار المزيد من السمنة التي لا تمثل خطرًا. مع النجاح الذي حققه مشروع العوامل الوراثية في الإنسان، تلوح في الأفق المزيد من الإنجازات الطبية مما يجعل السمنة صفقة رابحة. من هنا؛ فإن زيادة نسبة الذين يعانون السمنة لا تعكس سوى توقع عقلاني للتقدم في المستقبل للقضاء على أمراض القلب الناتجة عن هذه السمنة.»

يعرض لاندسبيرج كذلك توضيحًا من المحتمل أن يكون مضللًا للسبب الذي تسهم فيه المأكولات قليلة الدهون في زيادة الوزن:

«نفترض أن تناول بعض من الآيس كريم كل ليلة تضيف إلى وزنك عشرة أرطال، بمعرفة ذلك قررت أن الأمر لا يستحق، وقررت ألا

تتناول الآيس كريم مرة أخرى. وبعد ذلك ظهر نوع من الآيس كريم قليل الدسم مما يسمح لك بتناول ضعف الكمية كل ليلة مع زيادة في وزنك بمقدار عشرة أرطال. إن هذه صفقة أفضل، وقد يختارها أحد الأشخاص. لذلك، عندما نكون بصدد المأكولات قليلة الدهون، فقد يختار البعض عن اقتناع أن تزيد أوزانهم.»

وكما ترى فخبراء الاقتصاد لديهم تفسير لكل شيء. لماذا يميل طوال القامة لأن يكونوا ناجحين في الحياة؟ التفسير المعتاد لهذا هو أن أصحاب الأعمال يفضلونهم خاصة في المناصب القيادية. لكن الدلائل على ذلك قليلة. وإذا كان هناك أدنى دليل على هذه التفرقة، فإن قصيري القامة سينددون بهذه التفرقة. والحل وفقًا للباحثين في جامعة ولاية بنسلفانيا، أن المهم في الموضوع ليس طول الفرد في فترة النضوج وإنما في فترة البلوغ. فطوال القامة من المراهقين يجري اختيارهم للانضمام للفرق الرياضية في المدرسة، ويجري اختيارهم كأفضل الطلاب؛ يحدث ذلك للطلاب الذكور أكثر من الطالبات. ففي فترة البلوغ يكتسب الفرد الثقة ومهارات القيادة والفضل في ذلك يرجع لطول قامتهم. هذا يشرح السبب في نبوغ بعض قصار القامة. فمن المرجح أنهم كانوا أطول من أقرانهم في فترة البلوغ وبعد ذلك توقف طولهم. لكن هل من الممكن أن نعتبر ذلك قاعدة عامة؟ يجب أن نسأل من حولنا.

العمل أم الترفيه؟

في نهاية هذا الجزء يجب أن نناقش الحوافز التي تسبب الكثير من الجدل بين خبراء الاقتصاد. عندما يكسب أحد الأشخاص مبلغًا كبيرًا من المال في رهانات مباريات كرة القدم أو في اليانصيب أو في برنامج من يريد أن يصبح مليونيرًا؟ فإن السؤال الذي يطرح نفسه دائمًا هو: هل ما تكسبه سيجعلك تتوقف عن العمل؟ وهناك سؤال آخر، وسوف نتناوله لاحقًا في هذا الكتاب وهو: هل ستمنحك هذه النقود السعادة؟ إن إجابة سؤال التوقف عن العمل مثلجة للقلب ولكنها غير واقعية: «لن أسمح لحياتي أن تتغير»، أو ستكون

الإجابة الأكثر شيوعًا: «أراهن بحياتي أنني سوف أترك العمل.» ومع أن عددًا قليلًا من الناس يفوز بهذا القدر الكبير من المال، فإن احتمال الفوز يعطينا الحافز للمشاركة في اليانصيب أو عمل المراهنات، مهما طال الخلاف. مع ذلك فبعض منا يواجه أنماطًا بسيطة من هذا النوع من القرارات. نفترض مثلًا أنه في وقت ساد فيه نوع من التضخم البسيط، فمن الممكن أن يزيد راتبك نحو ٢٥٪. إذن فالاختيار بين تحسن الحالة المادية أو تغيير ذلك بالعمل لمدة أربعة أيام في الأسبوع بدلًا من خمسة أيام، مع التمتع بنفس مستوى المعيشة السابق. فمن الممكن أن يكافئ المدير الموظفين بزيادة رواتبهم، ويكون رد فعلهم ألا يأتوا للعمل إلا قليلًا.

يعرف ذلك باسم «التناوب بين العمل والترفيه» وهذا المصطلح مهم ومثير إلى حد بعيد. وبالمناسبة لا نقصد بكلمة الترفيه مجرد الذهاب للسينما أو الجلوس حول حمامات السباحة. فهو يشمل الساعات التي تقضيها في النوم أو الاستحمام أو في تنظيف البالوعات، بمعنى آخر أي وقت غير وقت العمل. فإذا قضيت كل وقتك في العمل فلن تتعب فقط وإنما لن يكون هناك وقت لتنفق المال الذي كسبته. هذه هي إحدى نهايتي الموضوع إذا كنا بصدد موضوع التناوب بين العمل والترفيه. أما إذا لم تعمل وكنت تقوم بقضاء كل وقتك على الشاطئ، فمن الممكن ألا تمتلك النقود لكي تأكل. وهذا يمثل الطرف الآخر في الموضوع. فيما يخص معظم الناس فإن التناوب بين العمل والترفيه موجود في منطقة وسطية. وبالرجوع لموضوع النقاش الأول عن السبب الذي جعل الناس ينفقون بالطريقة التي يتبعونها دون أخرى، فلن يكترث الناس بكمِّ الوقت الذي يقضونه في العمل مقابل قضاء وقت محدد للترفيه، على سبيل المثال أربعون ساعة في الأسبوع للعمل مقابل بقية الأسبوع للترفيه. عندما ترتفع الأجور ستتحسن أحوال الناس، وسيعملون لعدد ساعات أقل. ومن ناحية أخرى، قد تزيد قيمة الترفيه نسبيًا — يمكنك أن تفكر فيما قد تكسبه من أموال وأنت في فترة الراحة — مما يؤدي لزيادة الحافز من أجل العمل لعدد ساعات أطول. سيحدد التوازن بين هذين التأثيرين، تأثير

الدخل وتأثير الإحلال، وما إذا كان ارتفاع الأجور سيؤدي إلى زيادة أو قلة عدد ساعات العمل.

يتضح ظاهريًا من دلائل المدى الطويل أن ارتفاع الأجور سينتج عنه تخفيض عدد ساعات العمل. ولقد ناقشنا في الفصل السابق مدى زيادة الدخول فعليًا — مما جعلها تفوق نسبة التضخم — ولكن مع ذلك لاحظنا تناقصًا في عدد ساعات العمل. ففي السنوات الخمسين الماضية أو أكثر قلَّ عدد ساعات العمل اليدوي من ثمانية وأربعين ساعة إلى أربعين ساعة أو أقل في الأسبوع، مع تخفيضٍ موازٍ لذلك للكوادر العليا. لقد كان من متطلبات الرخاء وجود قدر كبير من الترفيه، وقد تحكم تأثير الدخل في تأثير البديل. ولكي نذكرك بكيفية حدوث ذلك، فإن الزيادة التي تحدث في مقدار الدخل تمكن الفرد فعليًا من شراء المزيد من الوقت للترفيه، وذلك بالطبع هو ما اختاره الكثير من الناس. حدث كل ذلك رغم الحقيقة التي تقول: إن وقت الترفيه قد أصبح أغلى بمرور الوقت إذا ما تعرضنا لما يستطيع العامل كسبه من أموال مثلًا عند العمل في صباح أيام السبت.

من المثير أن يشهد الكثيرون أن هذه المرحلة قد انتهت في التسعينيات من القرن العشرين، عندما طُلب من كبار الموظفين والإداريين العمل لمدة أطول من الساعات القانونية بالإضافة لاستكمالهم باقي العمل في منازلهم، في الوقت الذي قام فيه العديد من الناس بالحصول على وظائف أخرى خاصةً في أمريكا وبريطانيا. يوجد تنوع كبير في عدد ساعات العمل حتى في الدول الصناعية؛ حيث يعمل الأميركيون أكثر من ١٩٠٠ ساعة في العام، مقارنة بعدد ساعات عمل تصل في ألمانيا إلى ١٦٠٠ ونحو ١٧٠٠ في بريطانيا. يُعزى هذا الاختلاف في عدد ساعات العمل إلى التنوع في كل من الساعات والإجازات الأسبوعية المعطاة للفرد.

العمل والضرائب

كل ذلك مهم إلى حدٍّ ما، وخاصة عندما يرجع الأمر إلى السياسة الاقتصادية. ففي الثمانينيات من القرن العشرين عندما كانت مارجريت تاتشر Margret

Tatcher تتولى رئاسة الوزراء في بريطانيا وكان رونالد ريجان Ronald Regan رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية كان هناك ضغط كبير على دور الحوافز وكيفية زيادتها خاصةً عن طريق تخفيض ضريبة الدخل. كان الجدل قائمًا على أنه في حالة ما إذا سمح للناس الاحتفاظ بجزء أكبر من أرباحهم — أي زيادة أجورهم — فإنهم سيعملون أكثر. ومن ناحية أخرى إذا فُرضت عليهم معدلات ضريبية عالية، فإن كَمّ عملهم سَيقِلّ. ومما أحرج الحكومة البريطانية، أن أحد الأبحاث التي كُلفت وزارة المالية بإجرائها، فإن البروفيسور تشاك براون Chuck Brown الأستاذ بجامعة سترلنج Stirling University بين أن العكس هو الصحيح عندما أجرى البحث من قبل. فعند تخفيض الضرائب، فإما ألا يؤثر ذلك على الأفراد أو أن يعملوا عدد ساعات أقل. ولكن عند زيادة الضرائب، كانوا مضطرين للعمل أكثر للحفاظ على مستوى الدخل (بعد الضرائب). وتلا ذلك نشوب جدلٍ عنيفٍ لم يسفر عن أي فائز فعلي. ومن ثم فقد اتضح أن غالبية الناس لا يملكون حق تغيير عدد ساعات العمل التي يؤدونها؛ لأن الشركات التي يعملون بها قد حددتها. مع ذلك فلم يتوصلوا للإجابة على السؤال الأكثر صعوبة عما إذا كان تخفيض الضرائب يعني زيادة الجهد المبذول في الوقت المخصص للعمل، أي: زيادة القدرة الإنتاجية للفرد.

سنعود لاحقًا للحديث عن الضرائب. إن وضع المرأة العاملة يُعد من أحد المجالات التي تُظهر فيها تغيرات الضرائب تأثيرًا واضحًا على إقبال الناس على العمل. ففي بريطانيا كان المتزوجون يشتركون في دفع الضرائب. حيث تقوم المرأة التي تعمل في وظيفة لنصف الوقت بمشاركة زوجها في دفع الضرائب على أساس أعلى حد للضريبة الذي وصل في بريطانيا في السبعينيات من القرن العشرين إلى ٨٣٪، وبلغ ٦٠٪ في معظم الوقت في فترة الثمانينيات من نفس القرن لمن يدفعون الضرائب بنسب كبيرة. ونتيجة لهذه الظروف قرر العديد من الأزواج عدم جدوى عمل الزوجة. وقد تغير كل ذلك في ظل النظام الذي قدمه في أواخر الثمانينيات من القرن العشرين المستشار نايجل لاوسون Nigel Lawson وهو أحد المستشارين الثلاثة لتاتشر، ألا وهو نظام الاستقلال

الضريبي، أي أن تحصل الضرائب من الأزواج والزوجات كل على حدة. وهكذا أصبح للزوجات نصيب محدد من الضرائب؛ فهن يدفعن الضرائب بمعدل يعكس مقدار الدخل الخاص بهن، دون أية علاقة بدخل الزوج. وقد أسهم ذلك كثيرًا في تغيير أحد ملامح سوق العمل في بريطانيا في الجزء الأخير من القرن العشرين، وارتفع بذلك عدد السيدات العاملات.

لقد قطعنا شوطًا طويلًا ولم نبدأ في الطبق الرئيسي بعد، أنا أدرك هذا الشعور، فعندما تكون في منتصف حفل عشاء راقٍ وتنتظر سماع عدد من الخطب، وتتساءل ما إذا كنت ستتمكن من إكمال الحفل للنهاية، إلى جانب أنني أكره الفصول الطويلة للغاية؛ لذلك فقد حان وقت أخذ فاصل من الراحة ثم بعد ذلك نرحب بضيف خاص جدًّا.

الفصل الرابع

آدم — بلا تفاحة

سيكون اختيارنا الأول لضيف مشهور اختيارًا جريئًا. ففي حين يكثر الجدل بين العديد من خبراء الاقتصاد بسبب اختيار آدم سميث **Adam Smith** (١٧٢٣–١٧٩٠م) مؤسسًا لعلم الاقتصاد الحديث، فإن كثيرين قد يترددون قبل دعوته كمتحدث عن هذا العلم. فمن الممكن تشبيه هذا الإسكتلندي الذي عاش في القرن الثامن عشر بعالِمٍ شارد الذهن. ومن بين النوادر التي تُروى عنه في تلك السنين، أنه كان يضع الخبز والزبد في إبريق الشاي ثم يصب عليهما الماء الساخن ويتعجب من سوء مذاق الشاي. وهناك رواية أخرى عنه تقول: إنه أثناء انشغاله بأحد خطاباته الفلسفية أثناء سيره، تعثر ووقع في حفرة بها مياه للدباغة. لقد وُلد في مدينة كيركالدي **Kirkcaldy** على خليج فيرث **Firth** من نهر الفورث **Forth** بعد بضعة أشهر من وفاة والده، الذي كان يشغل منصب مأمور جمرك المدينة (في الوقت الذي كان فيه المنصب ذا شأن رفيع أكثر مما هو عليه الآن)، ولم يتزوج سميث، مع أنه قد أشار باستحسان في أحد كتاباته لجمال فتيات الليل الأيرلنديات الموجودات في لندن اللاتي يتغذين على البطاطس. وقد أقر بنفسه أنه لا يصلح لأن تُرسمَ له صورة. فمن كانت تمتدح عقله من النساء كانت لا بد أن تتغاضى عن أسنانه الكبيرة وعينيه الجاحظتين. وقد وصفته إحدى الروائيات الفرنسيات بأنه «الشيطان القبيح». أما عن مشاعره الخاصة فقد كتب عنها أنها سوف تخضع لتخمين الآخرين؛ لذا أمر أن يتخلصوا من كل أوراقه عند وفاته.

يبدو أن سميث لم يكن متحدثًا لبقًا مثل بقية المفكرين العظماء. فبالإضافة لصوته الأجش وتلعثمه أحيانًا إلا أنه كان محاضرًا صارمًا. فبعد أن قضى بضعة سنوات صعبة طالبًا في أكسفورد، اختار موطنه إسكتلندا لإكمال حياته المهنية الجامعية. أما محاضراته التي كان يبدؤها متلعثمًا وهو في جلاسكو Glasgow في الساعة السابعة والنصف صباحًا، فكانت تستمر لعدة ساعات، وهو يتكلم وينظر لسقف القاعة بدلًا من النظر إلى الطلاب. وفي بعض الأحيان كان يبدأ مناقشات من هذا النوع مع نفسه بصوت عالٍ في زاوية من الطريق. ومع أنه كان شارد الذهن فإن تأثيره كان كبيرًا، فبعد قرنين من وفاته عادت أفكاره لتكتسب المرتبة الأولى في العالم وبالتحديد عند انتخاب الرئيس الأمريكي رونالد ريجان ورئيسة الوزراء البريطانية مارجريت تاتشر. وقيل: إن تاتشر كانت تحمل معها نسخة من كتاب سميث «ثروة الأمم» The Wealth of Nations داخل حقيبتها الأسطورية الواسعة. وقد كان معهد آدم سميث في لندن من أول المؤيدين لسياسة السوق الحرة (وعلى الموقع الخاص بهذا المعهد، يستطيع من له قدرة على الاحتمال، قراءة عمل يتألف من ٩٠٠ صفحة.) وهكذا نجد أن انهيار الشيوعية وانتصار الرأسمالية في أواخر الثمانينيات من القرن العشرين نصرٌ لسميث على كارل ماركس.

التوقيت هو كل شيء

فيما يتعلق بخبراء الاقتصاد فإن آدم سميث لم يرحل عنهم. قد يبدو خيالًا أن نقول: إن علم الاقتصاد بدأ في عام ١٧٧٩م عند نشر عمل سميث العظيم وعنوانه الكامل «بحث في طبيعة ثروة الأمم وأسبابها» An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (فلم تحقق مبيعاته نفس نجاح كتابه الرئيسي الآخر نظرية الوجدان الأخلاقي The Theory of Moral Sentiments في حياة سميث نفسه). لقد كان علم الاقتصاد موجودًا قبل آدم سميث ولكن تُعرف هذه الفترة الآن باسم: عصر اقتصاد ما قبل آدم سميث. فقد أنتجت الحضارات القديمة مفكرين في علم الاقتصاد مثلما حدث في عصر النهضة. وقد اتهموا سميث مثل باقي المفكرين العظماء بسرقة

بعض من الأفكار الجيدة من سابقيه ومن أقرب المعاصرين له. ومما لا شك فيه أنه كان محظوظًا في بعض الأمور، فقد عُرضت عليه وظيفة مربحة بدون عمل حقيقي، من قبل السيد تشارلز تاونشيند Charles Townshend وقَبِلها، ويُعد تشارلز أحد المعجبين بكتاب سميث (نظرية الوجدان الأخلاقي) وقد تولى وزارة المالية مرة واحدة، وطلب منه أن يصبح المعلم الخاص لابن زوجته المراهق، دوق باكلوتش The Duke of Buccleuch. وبعد قبول هذه الوظيفة التي تخللها اثنا عشر عامًا من الكتابة في كتاب ثروة الأمم سافر سميث لأماكن كثيرة مع تلميذه، مما مكنه من التعرف على الفكر الاقتصادي في باقي أوروبا. حيث تأثر كثيرًا بخبيرَي الاقتصاد الفرنسيَّين فرانسوا كويسني Francois Quesnay وفولتير Voltaire.

من النقاط المهمة في كتاب ثروة الأمم، إضافة للطموح الذي يمتلئ به ذلك الكتاب إلى جانب حجمه وتعدد مواضيعه، فإنه قدَّم أول تركيبة متكاملة عن الاقتصاد. لقد فسر السبب الذي يجعل الدول تقيم معاملات تجارية بعضها مع بعض، مع الاستفادة من جراء ذلك (عكس رأي التجاريين الأوائل الذين فضلوا فرض قيود على التجارة اعتقادًا منهم أن الحماية الاقتصادية تحفظ المميزات الاقتصادية لبعض الدول.) وقد حدد توضيحًا وتفسيرًا للحد الأدنى من تدخل الحكومة في السوق الحرة داخل الدول. إلى جانب أنه ساعد الحكومات في معرفة كيفية التعامل مع عملية زيادة الضرائب. وفسر أيضًا مدى تأثير الثورة الصناعية التي كانت تزدهر آنذاك في رفع مستوى الرخاء ارتفاعًا ملحوظًا كما سنرى عندما نتناول المثال المشهور عن مصنع الدبابيس.

ربما يساعد ذلك في شرح أثر سميث أكثر من أي شيء آخر. لقد وصل لنقطة تحول في تاريخ الاقتصاد. وقد تزامن إصدار كتاب ثروة الأمم مع بداية عملية معينة كان التصنيع فيها يُحدث نموًّا هائلًا في الثروة، إلى جانب أنه صدر في نفس العام الذي حدث فيه الاستقلال الأمريكي ومن ثَمَّ بداية النظام العالمي الجديد. كان هذا التغير المبدئي مقارنة بالكساد الاقتصادي في العصر الزراعي أيضًا سببًا في طرح أسئلة عن كيفية توزيع هذه الثروة على السكان. لقد قدم سميث — وهو من نتاج حركة التنوير — نموذجًا للتفكير

الاقتصادي أثناء وبعد الثورة الصناعية التي غيرت كُليةً المفاهيم السابقة عن الطريقة التي تعمل بها المجتمعات.

لكن ما الذي يجب أن نهتم به تحديدًا في كتاب ثروة الأمم ذي المجلدات المتعددة؟ هل هي قواعد سميث في تحصيل الضرائب التي تتركز على القدرة على الدفع؟ أم أنها نظرية القيمة؟ أم اعتقاده بأن الحكومات يجب أن تركز على وظائف أساسية محددة لأن غالبية الخدمات العامة لا تُولِّد إنتاجًا، أما الأعمال العامة مثل الطرق والكباري فيجب أن تُدفع قيمتها عن طريق سداد الرسوم وليس من الضرائب العامة؟ ومع أهمية أعمال سميث للطلاب الذين يدرسون تاريخ الفكر الاقتصادي وفي بعض الحالات لواضعي السياسات في الوقت الحالي، ومع أيضًا أهمية توصية الناس بقراءة كتاب سميث كاملًا بأنفسهم (والقليل منهم فقط يقوم بذلك)، فإن هناك ثلاثة أشياء يجب معرفتها عند التعرض لأعمال آدم سميث:

تقسيم العمل

كان سميث يكتب في الوقت الذي كان يَقِلُّ فيه عدد المصانع في بريطانيا. أما المصانع الموجودة فكانت تُدار بالماء؛ فإن الثورة الصناعية لم تكن بعد قد بدأت على نطاق واسع. ولكنه تعهد بشرح كيفية حدوث تغيرات اقتصادية قد تؤدي لحدوث «الثراء العالمي الذي سيمتد لأبسط طبقات الشعب». كان أول شيء هو تقسيم العمل. ويوضح مثال مصنع الدبابيس الذي ذكرناه من قبل مدى بساطة تطبيق هذا المبدأ. قال سميث: عندما نفترض قيام المصنع بتعيين عشرة موظفين، كل فرد يقوم بعملية تصنيع الدبوس بكاملها. في النهاية سيقوم المصنع بإنتاج الدبابيس، ولكن ستكون الحصيلة مائة دبوس ونَيِّفًا في اليوم، لهذا لن يكون ذلك مجديًا بدرجة كافية. وهنا من الضروري أن نتعرف على الطريقة التي أرادها سميث ليوم عمل: «يقوم أحد العمال بمد السلك، ويقوم آخر بتسويته، ويقطعه ثالث، ويقوم العامل الرابع بعمل نهاية الدبوس الحادة، والخامس يقوم بتشكيل الرأس حتى ينتهي العمل فيها، ولكي ينتهي العمل في الدبوس فقد يتطلب ذلك عمليتين أو ثلاث عمليات

مختلفة؛ هي: تثبيت هذا الرأس على الدبوس، ثم تلميع هذا الدبوس، ومن الممكن أن يصبح وضع هذا الدبوس في علب ورقية — أي تغليفه — من الصناعات المنفصلة».

وهكذا، زاد التخصص من كفاءة كل فرد. من هنا زادت الأرباح الإنتاجية، حتى فيما كانت الأعمال اليدوية فيه ضرورية، بدون الآلة التي تميز التصنيع. بمعنى آخر رفع تقسيم العمل من مستوى إنتاج العامل الواحد. لقد أنتج المصنع الذي وصفه آدم سميث عشرات الآلاف من الدبابيس كل يوم. ومن المثير أن تعرف أن ازدهار هذا النوع من تقسيم العمل لم يُطبَّق حتى عام ١٩١٢م، عندما قام هنري فورد Henry Ford بتطبيق أساليب الإنتاج الكُلِّي لتصنيع سيارة «موديل تي» في مصنعه لتجميع السيارات في مدينة هايلاند بارك Highland Park في أمريكا. هذه الأساليب كانت تعني تقليل الوقت المستخدم في تصنيع السيارة نحو ثلاثة وتسعين دقيقة.

يمكننا عرض المزيد من أفكار سميث عن تقسيم العمل، أكثر من مجرد التعامل مع آرائه كخبير إداري في تنظيم المصنع؛ فإذا كنا بصدد مصنع الدبابيس، فإن المفتاح الرئيسي لرفع إنتاجية العمال، ومن ثَمَّ ازدهار المصنع ومن يمتلكونه، هو التخصص. ولكن لا يوجد سبب كما فسر سميث للتفكير في إمكانيات التخصص على أنها تقتصر على إمكانيات مكان العمل الواحد.

ماذا يحدد السبب وراء قيام البعض بوظائف معينة وقيام آخرين بوظائف أخرى؟ في الغالب يجد الناس شيئًا ما يناسبهم، ويُجيدونه في الوقت المناسب. فما هو أفضل شيء يمكنك القيام به؟ هل هو محاولة إصلاح مشكلة مواسير المياه في منزلك بدون خبرة وبطريقة مرهقة؟ أم يمكنك كتابة مقال (أو ربما كتابة مقالين أو ثلاثة بعد معرفتك بأسعار تصليح المواسير في لندن) حتى تستطيع الحصول على المال اللازم لتغطية تكاليف خدمات المتخصصين في هذا المجال؟ الإجابة واضحة لنا على الأقل، والأمر واضح كذلك عندما يُطلب من السباك كتابة مقال عن علم الاقتصاد. فمن الأمور التي تزيد الكفاءة أن تركز على ما تستطيع القيام به وتتقنه، وبعد ذلك يمكنك شراء الخدمات

الأخرى. فعندما نرغب في تناول شرائح اللحم نذهب للجزار بدلاً من أن نقوم باصطياد الخنزير بأنفسنا.

عند العمل على توسيع نطاق مبدأ تقسيم العمل، فمن المفيد أن يكون هناك تخصص في الشركات. فمثلًا يمكن صناعة إحدى السيارات الحديثة باستخدام مئات من القطع التي قامت شركات أخرى بصناعتها. وهكذا يساعد هذا التخصص في تخفيض تكلفة السيارة، عما تكون عليه الحال عند قيام شركة واحدة بتصنيع كل الأجزاء. ففي الثمانينيات من القرن العشرين حدثت ثورة في الصناعة البريطانية عندما تعاقدت الشركات الصناعية مع موردين مستقلين للقيام بعدة مهام من تنظيف وتصليح وتوزيع؛ فقد ساروا في ذلك على نهج آدم سميث.

لم تتوقف هذه العملية عند حدود الدولة الواحدة؛ فالجدل القائم عن التجارة الخارجية، والتجارة الحرة على وجه التحديد، يقوم أساسًا على تقسيم العمل؛ فقد تمكنت بريطانيا نظريًّا من الاكتفاء ذاتيًّا من كل احتياجاتها من الخمور ولم تستورد قطرة خمر واحدة من الخارج، ونتج ذلك من الاستثمار الصحيح في الصوبات الزجاجية ومعدات المختصين. ومع ذلك فالأكثر تعقلًا أن تقوم بشرائه من الدول التي تتوفر فيها الظروف المناخية والخبرة الكافية للحصول على ذلك المشروب بجودة أعلى وبأسعار أرخص. فأساس التجارة أن تتخصص الدول في إنتاج سلع معينة تتفوق فيها، ومن ثم فإن أرباح التجارة تنبع من هذا التخصص. لذلك فمحاولة حظر التجارة يضعفنا جميعًا. فماذا يحدث لو كانت إحدى الدول لا تتفوق في شيء على الإطلاق؟ سنعود مرة أخرى إلى هذه النقطة فيما بعد.

اليد الخفية

الجزء الأكثر أهمية في كتاب ثروة الأمم الذي يُلِمُّ به كل تلميذ وإذا لم يكن يعرفه جيدًا — حيث يجب عليه ذلك — هو الجزء الذي يعطينا أشهر أفكار لسميث، إذ كتب يقول: «عندما نحصل على طعام العشاء من الجزار أو صانع الخمر أو من الخباز، لا ينبع ذلك من الخير الموجود بداخلهم، ولكنه ينبع

من اهتمامهم بمصلحتهم الشخصية. فنحن لا نتعامل مع إنسانيتهم ولكن مع حبهم لذاتهم.»

ولتفهم ذلك كما يجب، فمن الضروري ربط ذلك بجزء آخر يقول فيه، بعد حذف أجزاء بسيطة منه: «عندما يوظف كل فرد مقدارًا من المال ويعمل بجهد، فإنه لا يفعل ذلك للمنفعة الجماعية ولا يدري مدى تطويره للجماعة عند القيام بذلك ... ولكنه يتصرف تبعًا ليد خفية لم تكن جزءًا من نواياه. وبعد اتِّبَاع مصلحته الشخصية فهو يُنَمِّي ويطور مصلحة المجتمع.»

ماذا كانت هذه اليد الخفية؟ وبسبب كشف أهميتها فيما بعد، فمن الممكن أن تعتقد أن هناك إشارات ترمز إليها مبعثرة عبر صفحات كتاب ثروة الأمم. ولكن في واقع الأمر فإن الجملة السابقة كانت الإشارة الوحيدة عنها. لقد خطر ببال بعضِ الكتاب وجود مغزىً دينيٍ لها، ورأى آخرون أن سميث اقتبسها تلقائيًا من مسرحية ماكبث لشكسبير، فإنه توجد إشارة عن «اليد الدامية الخفية».

مع ذلك فليس من ضرورة لأن نجول بخيالنا كثيرًا في هذا الأمر. فإن ما كان سميث يخطط له ما هو إلا آلية السوق، وقوانين العرض والطلب التي تناولناها من قبل، مع أنه تركها لخبراء الاقتصاد من بعده لإضافة التفاصيل، ولا يمثل هذا قصيدة شكر لرجال الأعمال. فكلما تجمعوا «انتهي الحوار بينهم إما بتآمرهم على الجمهور، وإما بالتحايل لرفع الأسعار». ولكن المهم في الموضوع هو أن السوق لم تَدعْ لهم الفرصة للإفلات بذلك، أو على الأقل لم تسمح لهم بحدوث ذلك لفترة طويلة. فقد يترك (المستهلكون الاستغلاليون) هذه السلع لصالح منافسين يعرضون أسعارًا أقل. ويضاف لذلك المحاولات التي تقوم بها مجموعات من الشركات لتثبيت الأسعار بالاتفاق فيما بينهم، مكونين هكذا ما يسمى بالكارتل – اتحاد المنتجين – ويحكم على ذلك بالفشل مادام السوق مفتوحة لإمكانية دخول شركات جديدة تعمل على منافستهم. من هنا فاليد الخفية هي السوق، وعن طريق تشغيلها نحصل على الناتج النهائي بأقصى كفاءة ممكنة وبأقصى درجة. وبطبيعة الأمر، ففي أي اقتصاد تتواجد عدة أسواق مختلفة، ليس فقط لكل المنتجات والخدمات

المتعددة، ولكن أيضًا، وعلى سبيل المثال، للعمالة. وفي الواقع كان موضوع العمالة من أكثر المناقشات التي أثارها سميث. فما هو الحل لوقف استغلال العمال المستمر في الثورة الصناعية الجديدة، وهم الذين يحصلون بالكاد على ما يكفي فقط لسد ضروريات الحياة؟ لم يشر سميث فقط إلى التنافس بين أصحاب الأعمال على العمال وهو الذي قد يجعل ذلك مستبعدًا، بل أشار أيضًا لعملية التصنيع والتطوير لمنتجات السوق الكُلِّية التي تتطلب أن يحصل العمال على أجور أعلى من حد الكفاف — نظراً لأنهم مستهلكو المستقبل — بل ما يزيد على ذلك. لقد كان سميث على حق؛ فلم تَضع السوق حدًّا لاستغلال العمال، ولكن الثورة الصناعية كانت إحدى علامات بداية ارتفاع إجمالي مستوى الرخاء. أما كارل ماركس فقد كانت له آراء مختلفة تمامًا عن ذلك، كما سنرى فيما بعد.

الحرية

من الصعب المغالاة في أهمية إسهامات سميث في علم الاقتصاد، وباعتباره المؤسس لهذا العلم فقد أمدنا بنموذج وفلسفة أساسية امتدت لوقتنا هذا، وهي أن الحرية الاقتصادية توفر لنا أفضل العوالم الممكنة عن طريق عمل اليد الخفية. أما محاولات التدخل في هذه الحرية بفرض القيود أو السماح للاحتكار بالتدخل فسيؤدي ذلك إلى أن نصبح أكثر فقرًا مما يجب. أما الحكومات وبحسن نية، فسينتهي بها الأمر إلى زيادة الحالة سوءًا ولكن هذا لا يعني إمكانية الاستغناء عن وجود حكومات ولكن يعني تحديد دورها؛ لقد كان سميث يحبذ وجود قوانين قوية وواضحة توضع بطريقة صحيحة، إلا أن سميث اضطر للتعامل مع الحكومة بسبب امتلاكه لشركات إنتاجية.

من السهل معرفة السبب وراء إعادة تسليط الضوء على سميث بعد أن أيدته السيدة مارجريت تاتشر. فقد تراجع دور السوق على ما يبدو. وأصبح للمملكة المتحدة في ثلاثين عامًا أو ما إلى ذلك منذ الحرب العالمية الثانية اقتصادٌ يجري التحكم فيه بدرجة كبيرة. فكانت الدولة تلعب دورًا مسيطرًا ومتزايدًا. فسمحت للقوى الاحتكارية بالتطور، وعلى الجانب الآخر

كانت الاتحادات العمالية تئن تحت مجموعة من القيود. ومن جهة ثانية أضافت السياسات التي اتّبعتها حكومات تاتشر الكثير للوصفات الكلاسيكية لاستعادة السوق. تضمنت هذه السياسات إزالة الضوابط وإلغاء التأميم (أو كما أُطلق عليه بعد ذلك الخصخصة) وإزالة القيود على كل من الاتحادات وأصحاب الأعمال، مما أتاح لليد الخفية الفرصة للعمل مرة أخرى. من هنا فإن آدم سميث لا بد أن يفخر بإنجازات رئيسة الوزراء.

الفصل الخامس

الطبق الرئيسي (٢)

عدنا مرة أخرى. ولكن قبل أن نبدأ، أعتقد أننا قد أحرزنا تقدمًا كبيرًا في محاولة شرح كيف أننا كأفراد نتصرف بطريقة اقتصادية بحتة، حتى ولو لم نكن نعي ذلك. قد تقول: إن كل ذلك ممتع جدًّا (وهذا هو ما أود سماعه منك)، ولكن كيف يتماشى ذلك مع المضمون ككل؟ عندما يتحدث الناس عن الاقتصاد ماذا يعنون؟ وهذا هو الوقت المناسب للبدء في التفكير بطريقة شاملة، أي الخروج من الجزء إلى الكل.

إذن ما هو الاقتصاد؟

يعتبر ذلك من الأسئلة التي تشبه «ما هي الحياة، يا أبي؟» التي تتمنى ألا يقوم أحد أطفالك بسؤالك إياها. من هنا فالطريقة المثلى للإجابة عن هذا السؤال — ولأن الوقت ليس مناسبًا لإعطاء أي تشبيه من الأطعمة — هي التفكير في مباراة كرة قدم؛ فمباراة كرة القدم هي لعبة بين فريقين، كل فريق يتكون من أحد عشر لاعبًا، وتستغرق المباراة تسعين دقيقة، والهدف منها هو ركل كل شيء دائري وإدخاله في مرمى الفريق المنافس لعدد من المرات أكثر من التي يحرزها الفريق الآخر في مرماك، لكن يعرف الكثير منا أن الأمر لا يتوقف على ذلك فقط؛ فالمباراة هي مجموع إسهامات اللاعبين وحكم المباراة والجمهور والأهداف والأحداث في منطقة الجزاء ومخالفة قواعد اللعبة والأخطاء. وكما أوضحنا فإن مباراة كرة القدم تتكون من آلاف الأحداث التي تتجمع كلها لتكوِّن المباراة ككل. فكيف ستستطيع شرح ذلك لمن لم يحضر

تلك المباراة؟ فمن الممكن قراءة تقرير رياضي عن أحداث المباراة في إحدى الصحف. أما إذا كانوا فعلًا من المفعمين بالحماس فقد يبدءون في قراءة الإحصائيات — عدد الأهداف وعدد التصويبات على المرمى وعدد البطاقات الحمراء والصفراء ونسبة استحواذ كل فريق على الكرة وما إلى ذلك. ومع كل ذلك، فإن الإحصائيات لا تُغني تمامًا عن الوجود في هذا الملعب ومشاهدة المباراة، ولكنها ثاني أفضل شيء. وهذا هو الحال فيما يخص الاقتصاد. وببساطة فإن الاقتصاد البريطاني هو مقدار ما تنفقه وتكسبه وتنتجه أمة تعدادها نحو ستين مليون نسمة. وإجماليًّا فهو ملايين الملايين من القرارات التي يتخذها الأفراد إما لأنفسهم أو لأجل الشركات. ومع أن ذلك يبدو رائعًا في ملاحظته، فإنه مستحيلٌ أيضًا. من هذا المنظور فمثَله مثَل كرة القدم من الضروري مراعاة كل هذه الأحداث للتوصل إلى إحصائيات سهلة التناول. وفيما يخص خبراء الاقتصاد، وكما سنرى فيما بعد، فمن الضروري تنمية نماذج للنظام الاقتصادي. إن هذه النسخ المبسطة تشبه في مفهومها النماذج المصغرة للمباني التي يصنعها المهندسون. لكن في النموذج المصغر لأي مبنى لا يحاول المهندس أن يوفر به لمحة لكل التفاصيل الموجودة في المبنى الأصلي حيث بعضها فقط به مياه جارية أو نموذج لآلة مصغرة لصنع القهوة، ومع ذلك، فهم يعطون فكرة جيدة عما سيكون عليه الشكل النهائي للمبنى ككل. وهذا هو الحال مع نماذج النظم الاقتصادية. ومن المخيب للآمال أنه عندما يقول خبراء الاقتصاد: إنهم ينشئون نموذجًا للنظام الاقتصادي، فهذا لا يعني أنهم سيستخدمون لوحًا مقوى وأوراق القص واللصق وقصاصات الورق؛ فإن نماذج النظم الاقتصادية عادة ما تمثل مجموعات مترابطة من المعادلات الرياضية تتحرك بعنف في داخل أجهزة الحاسب. ويستثنى من هذه النماذج ما يوجد في متحف العلوم بلندن وقد صُمِّم في مدرسة لندن للاقتصاد London School of Economics.

وفي أواخر الأربعينيات من القرن العشرين كان أ.و. «بيل» فيليبس A. W. 'Bill' Phillips وهو نيوزلندي في الثلاثينيات من عمره، وقد أُطلق سراحه من أحد المعتقلات الحربية اليابانية (وكان زميله في المعتقل هو لورانس

فان دير بوست Laurens van der Post، المعلم الخاص للأمير تشارلز).
كان فيليبس قد قاسى في سجنه من جوع مميت، وقد كان ذلك واضحًا لزملائه عندما ذهب ليدرس في مدرسة لندن للاقتصاد، إلا أنه كان يعاني صعوبة فهم ما يتعلمه، وبالتحديد التدفق النقدي في النظام الاقتصادي. لذا قام باستخدام أنابيب من البلاستيك الشفاف والرافعات والبكر ومحركات مساحة الزجاج التي حصل عليها من طائرة من زمن الحرب وصنع منها نموذجًا لنظام اقتصادي. كان ولا يزال هذا النموذج معقدًا على نحو فوق العادة. فلم يكن فقط مجرد جهاز مائي تظهر فيه النقود (على هيئة الماء) تتدفق حول النظام، ولكنه أيضًا مزود بصفحات بدائية الطباعة ومضاف إليها قلم متصل بالآلة لرسم النتائج. عندما قام فيليبس بعرض آلته على جمهور من المشككين من مدرسة الاقتصاد عام ١٩٤٩م، قام بصب سائل أحمر في القمة ليظهر تأثير إضافة المزيد من النقود للنظام الاقتصادي، هنا حَظي على هتاف الجميع. إن إعداد نموذج كهذا — في زمن كانت الحاسبات ما زالت تنسب إلى قصص الخيال العلمي لمعظم الأشخاص — جعل تأثيره يتساوى مع تخفيض الضرائب أو زيادة نفقات الحكومة، وقد أعلنت مجلة «بانش» Punch الهزلية أن نموذج فيليبس لا بد أن يوضع في كل دار للبلدية في جميع أنحاء بريطانيا. وأضافت المجلة «إن الآلة أطول وأعرض وأثقل من رجل الشارع العادي ولكنها أمهر منه بكثير». ومضت المجلة تقول «باستخدام الماء الملون (وهي وسيلة غير متوفرة لرجل الشارع) فإن الآلة تستجيب لكل مقدار بسيط من المعلومات الاقتصادية التي تصل إليها وتسجلها على الرسوم البيانية باستخدام الأقلام الميكانيكية الخاصة بها. فتقوم بتسجيل التأثير البسيط لكساد في سوق السفن المستعملة، والإشارات الخفيفة عن وجود ازدهار في تجارة الصابون أو في عجلة الصنفرة أو في السمك الأبيض.» ولكن فيليبس لم يصنع آلته لكل دار بلدية في بريطانيا ولكنه قام بصنع أربع عشرة آلة. وقد اشترت شركة فورد للسيارات إحداها، وقامت جامعة هارفارد بشراء أخرى. لقد أصبح فيلبس بعد ذلك من الاقتصاديين المؤثرين على النظام. ثم

قامت أجهزة الكمبيوتر، التي كانت أكبر حجمًا وأكثر ثقلًا من آلته، بمهمة استخراج نماذج من الاقتصاد، وكان ذلك شيئًا يدعو للأسف.

على أية حال، دعوني أُعد مرة أخرى للسؤال عن محاولة تقريب الاقتصاد لفهم العامة.

الإجمالي

حتى مائة عام مضت عرف خبراء الاقتصاد أو ظنوا أنهم يعرفون، ماذا يُقصد بالاقتصاد؟ ولكنهم لم يتمكنوا من معرفة طرق قياسه. فعندما كان ويليام جلادستون William Gladstone وزيرًا للمالية في القرن التاسع عشر لم يواجه أية صعوبة في إيجاد ما يتحدث عنه. فمعظم وزراء المالية المعاصرين يتدبرون أمر الانتهاء من خطبهم السنوية عن الميزانية العامة في غضون ساعة. أما جلادستون فقد ألقى خطبة استمرت أكثر من أربع ساعات، وكانت تخلو من أي نوع من إحصائيات الاقتصاد الكُلِّي التي يُنظَر إليها كضرورة في وقتنا هذا. لم يكن المكتب المركزي البريطاني للإحصائيات Britain's Central Statistical Office، الذي يعرف حاليًّا بمكتب الإحصائيات القومي Office for National Statistics، قد تأسس حتى عام ١٩٤١م، وكان ذلك الوقت الذي اعترف فيه بوجود حاجة ملحة لإحصائيات دقيقة ومحددة عن الإنتاج، خاصةً للعتاد الحربي، وإحصائيات لموقف العرض والطلب لما يندر توافره من طعام. ففي الحرب أصبحت بريطانيا تهيمن فعليًّا على الاقتصاد، حيث كانت الحكومة تتحكم في ٧٠٪ منه، إلا أن الوضع الإحصائي استمر وامتد في وقت السلم. أما في الوقت الحاضر ففي غضون شهرين نعرف مدى نمو الاقتصاد في أقرب ربع من العام مقرَّبًا لأقرب رقم عشري. تخضع الأرقام — مثلها مثل باقي الإحصائيات — للمراجعة، ولكنها لا تزال برهانًا على مدى تقدم فن القياسات.

من المفهوم ألا يقلق معظم الناس كثيرًا، على ما إذا كان الاقتصاد قد نما سواء بمقدار ٠,٢٪ أو ٠,٨٪ في الربع الأخير من العام المالي، تاركين هذه الأمور لمن يعملون في مجال التدقيق الإحصائي. وبالطبع فإن هذا ضروري.

فمعدل نمو الاقتصاد على المدى الطويل هو نحو ٠,٦٪ في الربع الواحد من السنة، أو نحو ٢,٥٪ في السنة. فإذا استمر معدل النمو على هذا النحو، يزداد في سنة ويقل في أخرى، فإنك في هذه الحالة تتوقع ثبات نسبة البطالة، لماذا؟ لأن كل عام نصبح أكثر إنتاجًا، فيزيد الإنتاج بمقدار ٢٪ أو ما إلى ذلك مقارنةً بالعام السابق، إلا أن معظم الناس لا يصدقون ذلك، ويعتقدون أن معدلات إنتاجهم ثابتة كما هي. فعلى سبيل المثال جرى استبدال العديد من الوظائف الكتابية في أماكن العمل نظرًا للتقدم التكنولوجي. وإذا لم َينمُ الاقتصاد على الإطلاق أو حدث ذلك ببطء، فإن زيادة الإنتاجية تعني قلة الاحتياج للعمال؛ مما سيساعد في رفع نسبة البطالة. أما إذا توازى ذلك مع الإنتاجية، فإن نسبة البطالة ستظل ثابتة. من هنا فإن زيادة معدلات النمو قد تعني نقص البطالة والعكس صحيح. فإذا تقلص الاقتصاد حتى ولو في ربع واحد من السنة، فإن القلق سيكون من حدوث الكساد («النمو السلبي» وهو المصطلح الذي يستخدمه غالبية خبراء الاقتصاد لوصف ذلك.) أما إذا كان معدل النمو ١,٥٪ في هذا الربع، فسيصبح القلق على عكس ما يحدث في «التضخم». وسنوضح كل ذلك فيما بعد.

ليست المعلومات الدقيقة عن أي ربع سنة منفصل أو عام كامل من أكثر الأمور أهمية في البيانات الخاصة بالاقتصاد الكُلِّي وبالتحديد الحسابات القومية، لكنها تعطينا هيكل عمل لا يقدر بثمن للتفكير في البنية الاقتصادية. إذا أمكن ملاحظة الاقتصاد من أعلى فهو يتكون من ملايين المعاملات التي تنتج من نفقات وإنتاج وأرباح الناس؛ كل ذلك هو بالتحديد ما يطلق عليه إجمالي الناتج المحلي، وهو المقياس الرئيسي لحجم الاقتصاد والتغيرات التي تحدث في هذا الحجم — النمو الاقتصادي — والتي يجب قياسها. أما إجمالي الناتج المحلي فهو مجموع الناتج من كل المشروعات في الاقتصاد، ومن هنا يُسمى إجمالي «الناتج» المحلي. ولتجنب تكرار الحسابات فمن الضروري طرح قيمة المدخلات لإنتاج منتج ما لكل مرحلة. يقوم الطاهي في المطاعم الباهظة الثمن بتحضير وطهي الوجبات، ولكنه لا يستطيع القيام بذلك بدون الخضراوات التي يشتريها من السوق في ذلك اليوم واللحوم من الجزار والغاز أو الكهرباء

التي توفرها شركات الطاقة. أما الناتج النهائي له — بغرض حساب إجمالي الناتج المحلي — فهو القيمة المضافة لكل هذه المدخلات. ونفس الشيء يحدث أيضًا لأكبر الشركات، التي تحصل على المليارات كل عام، كما يحدث أيضًا لأصغر تاجر في السوق؛ فالمبدأ هنا يشبه ضريبة القيمة المضافة. وفي الواقع، يُفضل البعض التعرض لموضوع إجمالي القيمة المضافة بدلًا من التعرض لموضوع إجمالي الناتج المحلي.

لكن انتظر قليلًا، ما هو المكان الملائم للنفقات والأرباح؟ وهل يتلاءمان فعلًا؟ الإجابة هي نعم يحدث التلاؤم. فإجمالي الناتج المحلي يعرف غالبًا بالدخل القومي، ومع عدم تطابقهما فإنهما متشابهان؛ فإجمالي الناتج المحلي بالإضافة إلى كونه مجموع الناتج من كل المشروعات في الاقتصاد، أو على الأقل هو القيمة المضافة في كل مرحلة من العملية الإنتاجية، فهو أيضًا مجموع الدخول المكتسبة. ومن السهل معرفة السبب في ذلك؛ فدخل الطاهي — على افتراض أنه هو مالك المطعم — هو مجموع ما دفعناه ثمنًا للوجبة مع حذف أجور طاقم العمل والمبالغ التي يحصل عليها الموردون، ومن الممكن أيضًا إضافة إيجار العقار المستخدم (دخل مالك العقار) الذي يتوجب عليه دفعه. من هنا فإن قيمة الدخل الذي يحصل عليه الشركاء كلهم يساوي قيمة الإنتاج.

قد تتساءل في هذه المرحلة عن علاقة هذا بالظروف التي نحن بصددها؛ نفترض أنك موظف براتب شهري لدى شركة رابحة. فمن الواضح أن دخلك يمثل جزءًا من إجمالي الناتج المحلي. لكن ماذا عن الفائدة التي تحصل عليها الشركة؟ وماذا عن الضرائب التي تدفعها؟ أما الفائدة فالأمر غاية في السهولة؛ فإما أن يعاد استثمارها، وفي هذه الحالة ينتج عنها دخل يكفي موردي المعدات الرأسمالية، أو توزع على أصحاب الأسهم في صورة أرباح مما يعني أن ذلك يعتبر دخلًا لهم. أما الضرائب فهي خادعة إلى حد ما، حيث تمثل في الظاهر دخل الحكومة، وعمليًّا فإن الطريقة المثلى للتفكير في الضرائب تتمثل في الدخل الذي ينتج عنها حيث تقوم الحكومة بتحويل الضرائب لنفقات عامة؛ لذلك توفر الدخل للأطباء، والممرضات، والمدرسين، وموظفي الخدمة

المدنية، بالإضافة إلى المدفوعات الخاصة بمعاشات المتقاعدين من الحكومة ومن يحصلون على الخدمات الاجتماعية؛ تعرف هذه المدفوعات «بمدفوعات تحويلية» لأنها تقوم أساسًا على النقود التي تنتقل بين من يدفعون الضرائب والمنتفعين منها.

في حقيقة الأمر، فإن ذلك كله يمثل الإضافات؛ فإجمالي الناتج المحلي ليس فقط قيمة الناتج من كل ما أنتج (القيمة المضافة)، ولكنه أيضًا مجموع الدخل الذي حصلنا عليه وهو كذلك مجموع النفقات، وقد تركت هذا الأمر لآخر الموضوع، ولكنني أعتبره أكثر الأمور فائدة ألا وهو إجمالي النفقات.

أكثر معادلات علم الاقتصاد نفعًا

من هذا المنطلق فما وضع النفقات؟ ومرة أخرى، فإن أهم شيء يجب تجنبه أثناء قياس النظام الاقتصادي هو تكرار الحسابات؛ لذا ففي نهاية الأمر فإن ما نهتم به هو الطلب «النهائي». فعندما تقوم أنت أو أنا بشراء سيارة، فمن المحتمل أن نكون قد قمنا سلفًا بقراءة الكتيب الذي يشرح كل المواصفات والكماليات التي تتوافر بالسيارة، لكن ما يعنينا بالفعل من كل ذلك هو المنتج النهائي ككل. قليل من الناس فقط هم من يشترون السيارة ثم يقومون بفك الراديو أو العجلة الإضافية ويبيعونها، وبالمثل فإن قيام المصنع بشراء كل هذه المكونات لا يؤثر في إجمالي الناتج المحلي. فهذا الشراء يعرف باسم «الطلب الوسيط». فلا يمكن صنع السيارة بدون هذه المكونات ولكنها تصنف ضمن المنتج النهائي.

هل هذا يعني أن ما ينفقه المستهلكون هو كل ما يهمنا؟ ومع ذلك فإذا كنا نتحدث عن الطلب النهائي، فمن الطبيعي أن معظم ذلك يأتي منك أو مني عندما نقوم بالتسوق. تحتل نفقات المستهلكين — أو الاستهلاك المنزلي كما يعرف بين الإحصائيين الرسميين في بريطانيا — نصيب الأسد من إجمالي الناتج المحلي، ولكن ليس مجمله. ففي عام ٢٠٠٠م على سبيل المثال، كان مجموع نفقات المستهلكين في المملكة المتحدة هو ٥٩٥ مليار جنيه استرليني، وذلك في حد ذاته رقمٌ مثيرٌ للانتباه؛ فإنه يعني ١٠٠٠٠ جنيه استرليني لكل

رجل وامرأة وطفل في الدولة. ومع ذلك كان إجمالي الناتج المحلي أعلى من ذلك فوصل إلى نحو ٩٤٣ مليارًا يرجع معظمه إلى نفقات المستهلكين أي ٦٣٪ وهو رقم نموذجي. لقد اتخذت من المملكة المتحدة مثالًا، ولكن ذلك يُعد نموذجيًّا لمعظم النظم الاقتصادية المتقدمة، فالمستهلكون هم من يقودون الأنظمة الاقتصادية للدول. وكان أكثر الأسئلة إلحاحًا لدى خبراء الاقتصاد بعد الهجمات الإرهابية التي وقعت في الحادي عشر من سبتمبر/أيلول ٢٠٠١م هو: هل سيصاب المستهلكون بالذعر؟ وعادةً ما تسمع خبراء الاقتصاد والنقاد يقولون: إن بطء الاقتصاد أو عدم بطئه يتوقف على المستهلك. لقد جربت ذلك شخصيًّا. وكما ترى، فلا يوجد ما يصعب فهمه في ذلك. وببعض الحسابات البسيطة يتوقف هذا على المستهلك كما أن معدل نمو نفقات المستهلك يعتمد على معدل نمو الدخل (ويعرف «بدالة الاستهلاك»). ولكن ما باقي النفقات التي تحدد منشأ إجمالي الناتج المحلي؟

تعتبر نفقات الحكومة ثاني أهم فئة على الأقل لبريطانيا، ومرة أخرى فإن ذلك هو المتعارف عليه. فقد أظهرت الحسابات القومية أنه في عام ٢٠٠٠م أنفقت الحكومة نحو ١٧٥ مليار جنيه استرليني. يعد ذلك رقمًا كبيرًا ولكنه أيضًا محير إلى حد ما. وهو يمثل نسبة من إجمالي الناتج المحلي تصل إلى أقل من ١٩٪، ولكن كما يعرف الكثير من الناس أن كلًّا من النفقات العامة والضرائب في بريطانيا تمثلان نحو ٤٠٪ من إجمالي الناتج المحلي. فإذا كان الإنفاق يمثل فقط ١٩٪ من إجمالي الناتج المحلي، فمن الممكن أن تكون الضرائب أقل من ذلك. فماذا حدث للنسبة المتبقية التي تمثل ٢٠٪ أو ما شابه ذلك؟ الإجابة: هي أنه لأغراض إجمالي الناتج المحلي من الضروري استثناء كل المدفوعات التحويلية، مثل معاشات المتقاعدين من الحكومة والإعانات، التي تمثل الكثير من النفقات الحكومية، ولكنها بالمفهوم الاقتصادي هي النقود التي تسلمها الحكومة للأفراد لكي ينفقوها، إلا أن ذلك ليس حقيقيًّا فيما يخص رواتب موظفي القطاع العام مثل المدرسين أو الممرضات. فعندما تدفع الحكومة رواتبهم فهي تشتري الخدمات من هؤلاء المختصين، تمامًا مثلما يحدث عندما تشتري خدمات السباك وتعتبرها جزءًا من نفقات المستهلك.

يبقى جزء آخر مفقود من نفقات الحكومة إلى جانب إجمالي الناتج المحلي وهو الاستثمار. عندما تشتري إحدى الشركات جهاز كمبيوتر فهذا يعد استثمارًا، وعندما تفعل ذلك إحدى الأسر فهذا ما يسمى بنفقات المستهلك. فمعظم الاستثمارات في بريطانيا تتم من جانب القطاع الخاص، ويتمثل ذلك في المصانع والآلات والمركبات وما إلى ذلك، ولكن لأن الحكومة في الوقت الحاضر غالبًا ما تتشارك مع القطاع الخاص فتعتبر إذن جزءًا من المشاريع الاستثمارية. فعلى سبيل المثال من الممكن اعتبار بناء مستشفيات جديدة وشق طرق وشراء أجهزة كمبيوتر للحكومة، جزءًا من الاستثمار أو «القيمة الإجمالية لتكوين رأس المال الثابت» كما يصفها خبراء الإحصاء. إلى جانب أن توظيف الاستثمار في السعة الإنتاجية — كما يعلم جميع رجال الأعمال — يعتبر على المدى الطويل أساسيًّا للنمو الاقتصادي. ولعدة سنوات كان من المعتقد أن نجاح اليابان الاقتصادي يرجع إلى مستويات عالية من الاستثمار متوسطها ٣٠٪ من إجمالي الناتج المحلي، ولكن في الآونة الأخيرة أصبحت مشكلات اليابان الاقتصادية بجانب النظم الاقتصادية في الدول الآسيوية الأخرى تطرح التساؤل عما إذا كان الاستثمار يمكن أن يؤدي إلى رفاهية زائدة تقود إلى عكس ما هو متوقع، ففي بريطانيا كان مجموع الاستثمارات عام ٢٠٠٠م نحو ١٦٥ مليار جنيه استرليني، أو ما يزيد عن أكثر من ١٧٪ من إجمالي الناتج المحلي.

وبإضافة ما ينفقه المستهلكون والنفقات الحكومية والاستثمارات نحصل في عام ٢٠٠٠م على إجمالي يربو على ٩٩٪، أي حاصل جمع ٦٣٪ و١٩٪ و١٧٪. ويمكنك إضافة ١٪ من النسبة المتبقية للانتعاش الذي يبدو أننا بصدده عند التعرض لإجمالي الناتج القومي. بالطبع سيكون هذا في الإمكان لو أننا نعيش في ظل نظام اقتصادي مغلق بدون تجارة خارجية. فما نقوم بقياسه، عن طريق فئات مختلفة من الإنفاق، هو إجمالي الناتج القومي؛ أو بمعنى آخر قيمة الإنفاق على البضائع والخدمات التي تنتجها بريطانيا. لا يجب أن يدخل سعر مشغل الأسطوانات أو السيارة الألمانية التي تتضمنها نفقات المستهلك — بكميات كبيرة — في إجمالي الناتج المحلي في بريطانيا (مع أن نسبة سعر البيع التي تعكس تكلفة التوزيع في داخل بريطانيا وربح بائع

التجزئة يجب أن يكونا جزءًا من هذا الإجمالي). وفي الوقت نفسه، يوجد العديد من المنتجات والخدمات المنتجة في بريطانيا ولكن تستهلك في بلاد أخرى. من هنا يجب أن يعكس إجمالي الناتج المحلي مقدار الصادرات والواردات؛ فالصادرات تمثل البضائع التي تُنتج داخل البلد وتُستهلك في مكان آخر، أما الواردات فتعني بضائع تُنتج في مكان ما وتستهلك داخل البلد.

كان إجمالي الصادرات عام ٢٠٠٠م نحو ٢٦٥ مليار جنيه استرليني، وتساوي ٢٨٪ من إجمالي الناتج المحلي. يضاف إليها ٢٦٥ مليارًا لمجموع نفقات المستهلك والحكومة والاستثمار. وكما يظهر، فإن الواردات كانت تمثل نحو ٢٨١ مليار جنيه استرليني أي ٣٠٪ من إجمالي الناتج المحلي. ومن الممكن حذف ذلك من إجمالي الناتج المحلي. في الواقع تمثل الصادرات والواردات نحو ٣٠٪ من إجمالي الناتج المحلي، مما يدل على أن بريطانيا تتمتع بنظام اقتصادي حر كما هي حالها منذ قرون. ومع احتلال بريطانيا للمركز الرابع في الاقتصاد العالمي في ظل وجود أكبر نظامين اقتصاديين في وقت تأليف هذا الكتاب وهما أمريكا واليابان، فلم تحظَ هاتان القوتان إلا بحصة صغيرة من نسبة البضائع الصادرة والواردة. فالحقيقة التي تقول: إن الواردات قد فاقت الصادرات توضح أن بريطانيا تتعرض لعجز في الميزان التجاري.

إن الغرض من هذا الكتاب أن يكون منطقة حرة خالية من المعادلات، ولكن عندما نقول: إن إجمالي الناتج المحلي يساوي (م + ك + ث + س – ص) فهذه طريقة مبسطة لاختصار ما سبق تعريفه. في الواقع لا يعتبر ما سبق معادلة وإنما «تعريف». فالرمز (م) هو نفقات المستهلك، والرمز (ك) هو نفقات الحكومة، والرمز (ث) هو الاستثمار، والرمز (س) هو الاستيراد، والرمز (ص) هو التصدير. في بعض الأحيان من الممكن أن يرمز لإجمالي الناتج المحلي بالرمز (ع) (لأسباب غير واضحة لي) بديلًا لمصطلح الدخل القومي، إلا أن المعنى واحد.

لماذا يكون ذلك مفيدًا إلى حد بعيد؟ أولًا: يوفر لنا طريقة بسيطة لفهم تفسير الأنواع المتعددة من الإنفاق التي تدفع بالاقتصاد إلى الأمام. ثانيًا: أي شخص يحاول التنبؤ بما سيحدث للنظام الاقتصادي سيحتاج للتنبؤ بما

يمكن حدوثه لعناصر الإنفاق في إجمالي الناتج المحلي. كل النماذج الأساسية للاقتصاد تبنى على هذا التعريف البسيط. ويمدنا ذلك بفكرة عن ترتيب الكميات الموجودة بالإضافة للمعلومات الإحصائية المصاحبة. فعلى سبيل المثال الزيادة بنسبة ١٪ في نفقات المستهلك تؤدي إلى زيادة إجمالي الناتج المحلي بنسبة ٠,٦٪، ولكن من الممكن أن تكون الزيادة في الاستثمار أكثر من ٣٪ أو زيادة في الصادرات أكثر من ٢٪، ليكون لها نفس الأثر.

هل يؤدي ذلك للزيادة فعلًا؟

سيلاحظ القارئ اليقظ الذي حاول استنباط مفهوم إجمالي الناتج المحلي بنفسه، أنه قد وصل لنتيجة تقل بمقدار ٢٠ مليار جنيه استرليني — أو ما إلى ذلك — عن مبلغ ٩٤٣ مليار جنيه استرليني الذي نحن بصدده. يوجد سببان لهذا الأمر: الأول هو أن خبراء الإحصاء يفصلون القدر القليل من النفقات الخاصة بالمنشآت التي لا تدر ربحًا — المؤسسات الخيرية والشركات التي لا تستهدف الربح — عن باقي نفقات المستهلك نيابة عن الأسر. والسبب الآخر هو أن بعض ما يُنتج في عام ما لا يُباع وإنما يصبح مخزونًا. من الممكن أن يكون للمخزون دور مهم في تحديد التحركات التي تحدث في كل ربع سنوي أو من عام لآخر في إجمالي الناتج المحلي. ففي بداية الكساد مثلًا يحدث تراكم غير مخطط له في المخزون السلعي. لكن الصورة الكبرى لإجمالي الناتج المحلي توفرها لنا العناصر الخمسة الأخرى: نفقات المستهلك ونفقات الحكومة والاستثمار والاستيراد والتصدير.

يوجد تعقيد آخر بسيط؛ فمعظم ما ننفقه من أموالنا يخضع للضرائب، وتعرف أنواع الضرائب مثل ضريبة القيمة المضافة، ورسوم الإنتاج، بالضرائب غير المباشرة، وتعرف الضرائب على الدخل مثل اشتراكات التأمين الصحي وضريبة الدخل بالضرائب المباشرة. ولأن إجمالي نفقات المستهلك تتضمن هذه الضرائب المباشرة فمن الممكن اعتبارها نوعًا من الضرائب غير المباشرة. إن العديد من البضائع — نحو النصف — تخضع لضريبة القيمة المضافة بنسبة ١٧,٥٪. تستطيع الحكومة مؤقتًا رفع إجمالي الناتج المحلي عن طريق

زيادة ضريبة القيمة المضافة، مع أن النتيجة المترتبة على ذلك هي تخفيض نفقاتنا كمستهلكين. وبسبب هذه التعقيدات التي تتعلق بالضرائب، يفرق خبراء الاقتصاد بين إجمالي الناتج المحلي بأسعار السوق — الأسعار التي ندفعها بالفعل — وإجمالي الناتج المحلي وفقًا لتكلفة عناصر الإنتاج، وهي نفس الأسعار ولكن بدون عنصر الضرائب. الفرق بين هاتين التكلفتين هو مقدار الضرائب غير المباشرة، بمعنى آخر، إن إجمالي الناتج المحلي وفقًا لأسعار السوق بدون الضرائب غير المباشرة يساوي إجمالي الناتج المحلي وفقًا لتكلفة عناصر الإنتاج. وأكرر عدم حاجتك للاهتمام بهذا الفرق. لن يحدث أي اختلاف بسبب هاتين التكلفتين عندما نكون بصدد قياس مقدار النمو الاقتصادي إلا عندما تحدث تغيرات جذرية في الضرائب غير المباشرة مثلما حدث عام ١٩٧٩م عندما قامت حكومة مارجريت تاتشر — التي تترأس حزب المحافظين — بزيادة ضريبة القيمة المضافة بنسبة ١٥٪ عن معدلاتها السابقة ٨٪ و١٢,٥٪، أو كما حدث عام ١٩٩١م عندما رفعت حكومة المحافظين ضريبة القيمة المضافة مرة أخرى من ١٥٪ إلى ١٧,٥٪. إن اختلاف النسبة بين سعر السوق وتكلفة عناصر الإنتاج من الأمور التي يجب أن تهتم بها، لأن معرفتها لا تقدر بثمن في علم الاقتصاد، ذلك إذا كنت تطمح في التفوق على أقرانك.

هل للعمل المنزلي أية قيمة؟

آمل أن يكون كل ما سبق قد بدا منطقيًا، إلا أنه مع ذلك يوجد جدل منذ فترة طويلة في علم الاقتصاد عما إذا كان إجمالي الناتج المحلي والإجراءات وثيقة الصلة به يعتبران شاملين بدرجة كافية. تنشأ المشكلة بسبب وفرة النشاط الذي لا يُحسب في الاقتصاد. فبالإضافة لأشياء بسيطة ليست ذات قيمة، هناك نشاط يخفيه الأفراد عمدًا عن محصل الضرائب، وهو ما يُطلق عليه الاقتصاد الأسود — ويعتقد أنه يمثل نحو من ٥٪ إلى ١٥٪ من إجمالي الناتج المحلي في معظم الدول. فإذا ذهب اثنان منا للمتنزه وأرهقا أنفسهما في لعب التنس لمدة ساعتين، وبصرف النظر عما دفعناه من المال لتأجير ملعب

التنس، وربما أيضًا لشراء كرتين جديدتين، فإن أثر ذلك على إجمالي الناتج المحلي غير ذي قيمة. ومن ناحية أخرى فإذا قام اثنان من المحترفين بعمل ذلك مقابل مبلغ كبير من المال كجائزة، وذهبا إلى الملعب الرئيسي في ويمبلدون، فسيكون هناك تأثير ملحوظ على إجمالي الناتج المحلي. قد يعتبر البعض أن ذلك هو ما يجب أن يحدث. حيث إن هناك عددًا كبيرًا من الأشخاص على استعداد لدفع مبالغ كبيرة لمشاهدة لاعبين محترفين، ولكن لن يرغبوا في شراء التذاكر لمشاهدة طريقة لعبي أنا.

هناك كثير من الأسئلة الصعبة التي تُطرح فيما يتعلق بالأعمال المنزلية. فعلى سبيل المثال يوظف السيد جونز — وهو شخص ميسور الحال — مديرة منزل، هي الآنسة ويليامز، وهي امرأة دمثة الخلق وذات كفاءة ويعطيها أجرًا مناسبًا. بالإضافة إلى ذلك فهي بارعة الجمال، ويحصل ما هو متوقع ويقع في حبها ويتزوجان. وتستمر هي في القيام بنفس الأعمال المنزلية التي تعودت أن تقوم بها في السابق، إلا أنه يتوقف عن دفع راتبها، فمن الطبيعي أن كل ما يملكه يخصها. ولكن أثر ذلك هو تقليل في إجمالي الناتج المحلي، فقبل الزواج كان جزء من نفقاته يُصرف على خدمات نظافة المنزل، ولأنها كانت تحصل على راتبها من دخله، فكانت أرباحها تُحسب على حدة بالنسبة لإجمالي الناتج المحلي. كل هذه النتائج التي تتشابه، تخفض على التوالي من النفقات وحسابات الدخل وإجمالي الناتج المحلي، وتكون قيمة ما تنتجه على ما يبدو مفقودًا في الاقتصاد القومي.

هل من الممكن أن يكون ذلك صحيحًا؟ هناك كثيرون لا يعتقدون ذلك. ففي الغالب ما دام يوجد حسابات قومية، فهناك أناس يتناقشون حول ضم العمل المنزلي غير مدفوع الأجر وكثير من الأنشطة الأخرى المفيدة التي لا تدر دخلًا، ولكن بدونها يتوقف الاقتصاد. وبالعمل على ما يطلق عليه في مقاطعة نوفا سكوشا Nova Scotia بكندا «مؤشر التقدم الحقيقي» وجدنا أن الناس يمارسون الأعمال المنزلية الروتينية وأعمال العناية بالأطفال لمدة ٩٤١ مليون ساعة في السنة، بمعدل ١٢٣٠ ساعة للفرد البالغ. يزيد ذلك بنسبة ٢٥٪ أكثر من عدد الساعات التي يقضيها الناس في العمل مدفوع

الأجر في مقاطعة نوفا سكوشا التي تبلغ ٧٠٧ مليون ساعة في العام. عندما قام الباحثون بتقييم هذا العمل غير مدفوع الأجر، بالنسبة لمعدلات الأجور في الأعمال المنزلية وأعمال العناية بالأطفال، وجدوا أن ذلك قد أضاف أكثر من نصف إجمالي الناتج المحلي المُقاس. بمعنى آخر إن إضافة هذا العمل غير مدفوع الأجر سينتج عنه رفع مستوى إجمالي الناتج المحلي بمقدار النصف. وكما أوضحوا:

«إن الجهد الذي يبذل في الأعمال المنزلية هو أكثر أهمية للحد الأساسي للبقاء ولجودة الحياة، من الكثير من الأعمال التي نقوم بها في المكاتب والمصانع والمحلات وهي شرط مسبق وأساسي لوجود قطاع صحي للسوق. فإذا لم نُربِّ الأطفال بعناية وحرص وإذا لم نهتم بأفراد الأسرة من حيث التغذية والإعالة، فسوف تتناقص إنتاجية مكان العمل وستزيد تكاليف المعيشة. وتعتبر أعمال صيانة محتويات المنزل بما في ذلك أعمال التنظيف والتصليح من الأنشطة الاقتصادية الضرورية. مع ذلك فإن هذا الإسهام الكبير، غير مدفوع الأجر، لا نسجله في حساباتنا الاقتصادية الأساسية. فعندما ندفع الأموال للاعتناء بالأطفال أو لتنظيف المنزل، وعندما نتناول الطعام خارج المنزل كل ذلك يضيف لإجمالي الناتج القومي، ويعتبر جزءًا من النمو الاقتصادي و«التقدم». وعندما نطهو مأكولاتنا بأنفسنا وننظف منازلنا ونعتني بأطفالنا فلا يكون لذلك أية قيمة تذكر في حساباتنا عن التقدم.»

يعتبر ما سبق مناقشة مقنعة ولها أصداؤها في المناقشات المعاصرة عن «التوازن بين المعيشة والعمل». يناقش ذلك الطريقة التي نعيش ونعمل بها كما نبالغ في القيمة الاقتصادية والاجتماعية للوقت الذي نقضيه في المكتب أو المصنع. ولسوء الحظ سنواجه مشكلات حقيقية عند محاولة تضمين الأنشطة غير مدفوعة الأجر في الحسابات القومية. يتكون إجمالي الناتج المحلي، كما لاحظنا من قبل، من عدد كبير من المعاملات المسجلة. فماذا يحدث عندما لا

تكون هناك أية معاملات مسجلة؟ فهل نفترض أن الزوج سيدفع لزوجته المعدل السائد في السوق نظير الأعمال المنزلية التي تقوم بها (أو إذا كان هو من يباشر الأعمال المنزلية، فهل سيحدث العكس)؟ وإذا كان الأمر كذلك لماذا لا يوظف الزوجان أحد الأشخاص للقيام بهذا العمل؟ وإذا كان المبلغ الذي يخصصه الزوج أو الزوجة للأعمال المنزلية أقل من سعر السوق، فما نسبة هذا النقص؟ في الواقع نحن لا نعلم ذلك ومن الصعب أيضًا محاولة اكتشاف المقدار الحقيقي. ويكفي خبراء الإحصاء معاناتهم في محاولة مراقبة المعاملات المسجلة. من الممكن أن يكون إجمالي الناتج المحلي إجراءً غير كافٍ لتحديد مقدار النشاط في الاقتصاد، ولكن في الوقت الراهن يعتبر أفضل ما لدينا. ومع كل هذه المشكلات فإن مكتب الإحصاء القومي في المملكة المتحدة نجح عام ٢٠٠٢م في حساب قيمة العمل غير مدفوع الأجر في المنزل، بما في ذلك إعداد الطعام، والغسيل، وكي الملابس، وتوصيل الأطفال لأماكن معينة وما إلى ذلك. لقد كانت تقديراته نحو ٧٠٠ مليار جنيه استرليني. وقد صرح أن قيمة ما يطلق عليه الإنتاج المنزلي تساوي ٧٧٪ من إجمالي الناتج المحلي المعدل، ولكنه أكد أيضًا على ضرورة التعامل بحذر مع هذا التقدير بدرجة أكبر مما حدث في كندا.

المتسوقون والمدخرون

فيما يتعلق بالأفراد، فقد تناولناهم أثناء قيامهم بالعمل، سواء على مستوى الاقتصاد الجزئي أو الكلي، فهم إما عمال يساعدون في العملية الإنتاجية أو ممن يحصلون على أجر أو بالطبع من ينفقون الأموال، وخاصةً من ينفقون بكميات كبيرة. أما ما لم نتناوله فهو دور الأفراد كمدخرين، فنحن نعلم مدى أهمية هذا الأمر، فلتلاحظ مثلًا الصفحات الخاصة بالمال في أية صحيفة، أو حجم صناعة الخدمات المالية المدعومة على نحو كبير من قبل المدخرات الشخصية. فعلى المدى الطويل تستطيع الأسر في بريطانيا ادخار متوسط ١٠٪ من الدخل المتاح (الراتب الصافي)، مع أن هذه النسبة التي تعرف بنسبة الادخار كانت في أقل معدلاتها في السنوات الأخيرة. وعلى وجه عام، فإن

الادخار يعتبر من الأشياء الرائعة، ومن ثم تشجع الحكومات في بريطانيا هذا الادخار عن طريق تخفيف الضرائب مثلًا عن خطط المساهمات الشخصية، والحسابات الخاصة المعفاة من الضرائب وحسابات الادخار الفردية. وتقوم معظم الحكومات بتقديم بعض الحوافز لكي تشجع على الادخار. فإذا حدث تغيير في السنوات الأخيرة، فهو بعيد عن دعم الحكومات الذي يهدف لمصلحتها الخاصة بالادخار في منتجات مثل سندات الأنصبة وشهادات الادخار القومية التي تعتبر طريقة لتغطية وتمويل دَين الحكومة. ومن الواضح أنه في وقت الحرب — وفي أوقات أخرى أيضًا — يقتنع الناس بمساعدة الحكومة في تمويل دَينها عن طريق شراء السندات أو ديون الحرب أو المنتجات الأخرى. وفي هذه الأيام تهتم الحكومات بتشجيع الادخار ليس فقط لمصلحتها الذاتية، ولكن لتوفير المصادر الكافية للاستثمار المثمر. ففي النظام الاقتصادي المغلق بدون حكومة، يصبح مصدر التمويل الوحيد للاستثمار هو المقدار الذي يدخره الناس، إلا أن الأمور أكثر تعقيدًا من ذلك في الأنظمة الاقتصادية المفتوحة، بدون وجود قيود على رأس المال (مما يعني أن التمويل من الممكن أن يتدفق من وإلى البلد)، ولكن تظل الفكرة الأساسية كما هي.

أما الدول التي تمثل فيها المدخرات معدلات قليلة، فهي عادة إما لا تملك حجم استثمارات كافيًا أو أنها تعتمد بدرجة كبيرة على التمويل المتدفق من خارج حدودها. وفي نهاية عصر الازدهار الطويل في اقتصاد الولايات المتحدة في التسعينيات من القرن العشرين، انخفضت نسبة المدخرات لتصل إلى الصفر وظلت الاستثمارات قوية كما هي، وهنا عبر كثير من خبراء الاقتصاد عن قلقهم تجاه هذا الموقف الذي يتسم بعدم الثبات. وكنتيجة لذلك انخفض الاستثمار انخفاضًا كبيرًا. فلطالما كانت اليابان مرارًا وتكرارًا المثال الواضح لباقي العالم الصناعي؛ حيث يتساوى كل من الاستثمار والادخار فيمثل كل منهما نحو ٣٠٪ من إجمالي الناتج المحلي. وفيما بعد استطاع الاقتصاد الياباني زيادة نفقات المستهلكين زيادة كبيرة وقلت معدلات الادخار. وفي الواقع تعتبر اليابان مثالًا حيًّا على ما يعرف باسم «متناقضة الادخار»، فالتناقض هنا يتأتي من أنه مع أن ارتفاع مستوى الادخار مفيد على المدى الطويل فإن

توفير التمويل للاستثمار ومن ثم تقوية قدرة النظام الاقتصادي على النمو، وزيادة معدل الادخار على المدى القصير (ومن ثَمَّ تخفيض الإنفاق) تعني تقليل معدل النمو الاقتصادي مما قد يعوق الشركات عن الاستثمار.

ما السبب الذي يدعو الناس للادخار؟

بالطبع لا يدخر الناس بدافع الواجب الوطني، أو لأن الادخار ضرورة لتأكيد وجود رأسمال كافٍ للقيام بالاستثمار المثمر، إلا أنه ليس من الصعب إيجاد أسباب للادخار — تجنيب جزء من المال تحسبًا لحالات الطوارئ غير المتوقعة — مثل فقدان مصدر الدخل أوقات الأزمات المالية، أو لدفع مصاريف المدارس أو الجامعات، أو للتقاعد، أو ليوم ممطر، كما قيل في الأمثال. لقد أعطانا، ميلتون فريدمان، الذي يعتبر الأب الفكري للسياسة الاقتصادية في السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين، نظرية الدخل الثابت. وقد أدى ذلك إلى الإسراع في طرح المناقشة حول ما إذا كان لدى الأشخاص فكرة ثابتة عن دخلهم الدائم أو طويل الأمد، وعن مقدار ما يريدون إنفاقه من هذا الدخل للحفاظ على مستوى معين من المعيشة. وفي حالة حصولهم في أحد الأعوام على علاوة كبيرة، فهم بعيدو النظر بما يكفي ليروا في تلك العلاوة جزءًا من الدخل الثابت وعليه سيقومون بتوفير جزء كبير منها بشراء أصول مالية. أما إذا حدث خصم في دخلهم في عام آخر بسبب انخفاض مستوى المعيشة عامة، فمن الممكن أن يتعاملوا مع هذا الأمر على أنه أمر مؤقت ويحتفظوا بنفس مستوى الإنفاق عن طريق سحب بعض مدخراتهم. إن الادخار يختلف تبعًا لما يكسبه الفرد فعليًّا مقابل الدخل الثابت له.

إذا كان هذا يبدو مثاليًّا جدًّا لأن يكون حقيقة، فقد قام فرانكو موديلياني Franco Modigliani وآلبرت آندو Albert Ando بتقديم نظرية دورة حياة سلوك الادخار. وببساطة يعتبر ذلك مجرد قصة عن المحالين إلى التقاعد. فالناس يزيدون من مدخراتهم في الفترات التي يكسبون فيها كثيرًا من الأموال، ثم يقومون بالسحب من هذه النقود عندما يتوقف حصولهم على المزيد من المال، في مرحلة التقاعد. ففي مرحلة الطفولة ننفق أكثر مما ندخر، ونجمع

المدخرات في مرحلة منتصف العمر (أو نعطي بعضها لأطفالنا لكي ينفقوها) ونقوم بالإنفاق منها عندما يتقدم العمر بنا، ومن المحتمل أن نترك بعضها لكي يستفيد منها الجيل التالي. تلائم نظرية دورة الحياة إلى حد ما الكثير من تجارب الناس، ولكنها قد تحتمل بعض التنوع. من الممكن أن يدخر الزوجان لشراء منزل أو شقة ولكن عندما يرزقان بأطفال ويتوقف ما تكسبه الزوجة من دخل لفترة، فإنهما يتوقفان عن الادخار لفترة قد تطول.

وحينما نكون بصدد الحديث عن العقارات فهناك نقاش ممتع يحتاج للتمعن فيه. فالنقاش اليومي في الاقتصاد يحاول التفرقة بين استثمارات الأفراد في المدخرات المالية — كالأسهم والسندات وحسابات الادخار طويلة الأمد — واستثمارات الأفراد في العقارات. تعتبر المدخرات المالية من الادخار، أما العقارات فتعتبر من الاستهلاك. عندما ترتفع أسعار الأسهم فيعتبر ذلك مؤشرًا على سلامة الاقتصاد. وعندما ترتفع أسعار العقارات، فهذا بمنزلة ناقوس خطر عن وجود استهلاك. ولكن من الصعب الحفاظ على هذه التفرقة بين المدخرات المالية والعينية. عندما يشتري الناس منزلًا فهم يشتركون في المنزل بما يساوي استثمارات الشركات في المصانع الجديدة أو في مكاتب جديدة. من هنا فإن شراء عقار من الممكن اعتباره الاستثمار الأساسي على المدى الطويل، كما أن سداد قيمة الرهن العقاري شهريًّا تماثل خطة الادخار المنتظمة.

في الغالب يتأثر ويؤثر سلوك الادخار فيما يحدث في النظام الاقتصادي الأوسع. ويبدو أن ارتفاع نسبة البطالة يؤدي إلى تشجيع الادخار، لأن الناس يخافون من الاقتراب من الحد الذي قد يؤدي إلى الاستغناء عنهم. ويرتبط انخفاض معدل التضخم بانخفاض مستويات الفائدة، بسبب زيادة ثقة الأفراد في أن النقود التي أودعوها جانبًا لن تتآكل بارتفاع الأسعار. من الممكن أن يعني ذلك أن المدخرين يتأثرون بما يسمى «خداع النقود». عندما يقل معدل التضخم، تنخفض معدلات سعر الفائدة بطبيعة الحال، وتصبح أسعار الفائدة التي تُعرض على حسابات المدخرين غير جذابة. ولكن هذا وهم؛ فمثلًا عندما يكون معدل سعر الفائدة ١٠٪ في وقت تصل فيه نسبة

التضخم إلى ٨٪، يعتبر ذلك بالقيم الحقيقية (بعد فتح الباب للتضخم) نسبة قليلة مقارنةً بمعدل سعر فائدة ٥٪ عندما تكون نسبة التضخم ٢٪؛ ولكن هذا الخداع قوي إلى حد مذهل.

لقد أرسينا العديد من الأساسيات الآن. وفي الواقع، لقد تعرضنا كذلك لبعض الموضوعات المعقدة إلى حد ما. ولا نزال ننظر لما يكمن وراء سلوك الطرفين الآخرين من المنظومة — الشركات والحكومات — وهو إضافة إلى ما وصفناه سابقًا. لكن وقبل كل شيء لا بد أن نأخذ فاصلًا مسليًا قبل استكمال الموضوع.

الفصل السادس

الوصفات الكلاسيكية

عندما تركنا آدم سميث كنا ننعم بنظرة تفاؤلية على العالم. فكلما حافظنا على الحرية الاقتصادية تبعها الرخاء. سيبدأ في الحديث الآن ثلاثة من العلماء ظهروا جميعًا بعد سميث، وسيقدمون رؤية أكثر اختلافًا. الأول هو توماس روبرت مالتوس Thomas Robert Malthus (١٧٦٦–١٨٣٤م)، ويعرف بروبرت مالتوس، وقد كان بلا شك مسئولًا عن صبغ الاقتصاد بسمعته الكئيبة. ولا يمكننا الجزم بما إذا كان الكاتب توماس كارليل Thomas Carlyle عندما وصف علم الاقتصاد بأنه «العلم الكئيب» كان يفكر في مالتوس أم لا. ولكن أصبحت هذه هي السمة المميزة لهذا العلم حتى يومنا هذا، مع حقيقة أن معظم خبراء الاقتصاد يتمتعون بروح مرحة. وهناك أحد المواقع الأمريكية الاقتصادية الجيدة على شبكة الإنترنت عنوانه www.dismal.com. وتضم قائمة الغداء أيضًا اسمين من أسماء خبراء الاقتصاد العظماء من العصر الكلاسيكي، وتحديدًا من القرن التاسع عشر، وهما ديفيد ريكاردو David Ricardo (١٧٧٢–١٨٢٣م) وجون ستيوارت ميل John Stuart Mill (١٨٠٦–١٨٧٣م).

اكتئاب مالتوسي

مما لا شك فيه، أن الجميع على دراية بالمكونات الأساسية لرؤية مالتوس المكتئبة، مع أن معظمهم يجهلون الكثير عن الرجل الذي أتى بهذه النظرية. وُلد روبرت مالتوس لعائلة ميسورة الحال في مدينة جيلدفورد Guildford

في مقاطعة ساري Surrey، وكان أحد ثمانية أبناء، ولم يكن ينعم بالذكاء فقط ولكنه كان يتمتع بمهارات رياضية أيضًا. وكان حسن المظهر، ويعتني بمظهره — كما كان سائدًا في ذلك الوقت — عن طريق تصفيف شعره على شكل لفات ذهبية طويلة بها ومضات من اللون الأحمر الوردي، وكان شعره أشقر يشوبه احمرار، إلا أن ذلك الحسن كان يفقد فاعليته عندما يبدأ في الحديث؛ فقد ورث من والده الحلق المشقوق مما جعل نبرة صوته عالية وحادة. برع مالتوس في دراسته لعلم الرياضيات والفلسفة الطبيعية في جامعة كامبريدج، وأصبح عضوًا في كلية جيزس Jesus College قبل أن ينذر نفسه للكنيسة. ثم ترك حياة القساوسة الإنجيلية في عام ١٨٠٤م حتى يستطيع الزواج من هارييت إيكرسال Harriet Eckersal، التي تصغره بعشر سنوات. ومع كل ذلك فإنه كان يستخدم في أواخر حياته لقب «المحترم» الذى كان يدل أن صاحبه من رجال الكنيسة؛ حتى يبتعد قليلًا عن النقد الذي كان يُوجه لآرائه. وبعد عام تولى منصب أستاذ التاريخ الحديث والاقتصاد السياسي في جامعة أسستها شركة الهند الشرقية، مما جعل منه أول أستاذ لمادة الاقتصاد في العالم (شغل آدم سميث منصب أستاذ في علم المنطق وفي الفلسفة الأخلاقية)، ومن المحتمل أنه كان أول خبير اقتصادي محترف في العالم.

في هذا الوقت كان مالتوس قد نشر النسخة الأولى من مقالته التي شهرت اسمه وعنوانها المطول «بحث في مبدأ السكان، بما أنه يؤثر في التحسن المستقبلي للمجتمع، مع ملحوظات عن تأملات السيد جودوين Mr. Godwin وم. كوندورسيه M. Condorcet وكتاب آخرين». وعادةً يُختصر العنوان ليصبح فقط «بحث في مبدأ السكان»، لقد كان كوندورسيه، ماركيز كوندورسيه (١٧٤٣–١٧٩٤م) فيلسوفًا فرنسيًّا عاش في القرن الثامن عشر، وتبنى رؤية آدم سميث التفاؤلية عن المستقبل ونهج نفس نهجه، لقد رأى أن المستقبل سيحظى بإنتاج صناعي وزراعي قوي وغزير، يتزايد فيه السكان ومستويات المعيشة جنبًا إلى جنب. أما ويليام جودوين (١٧٥٦–١٨٣٦م) فقد ولد لعائلة تتبع الفكر الكالفني بطريقة صارمة، وكان يُؤَهَّل ليصبح رجل دين، ولكنه

أصبح كاتبًا ومفكرًا ذا آراء غير تقليدية بما في ذلك اعتبار الزواج عبودية (مع أنه تزوج مرتين، في المرة الأولى تزوج بالكاتبة ماري وولستونكرافت Mary Wollstonecraft التي شاركته آراءه عن الزواج، وأنجبت له ماري شيلي Mary Shelly.) شارك جودوين في آراء كوندورسيه المتفائلة عن المستقبل وكان مثاليًّا في رؤيته للأمور. ومن أكثر الأمور أهمية أن والد مالتوس — دانيل Daniel صاحب الأرض الثري في مقاطعة ساري — كان متأثرًا جدًّا برؤية جودوين للأمور.

لقد كان المقال البحثي «عن السكان» الذي كتبه مالتوس الأصغر، يتكون من ٥٠٠٠٠ كلمة وكان الغرض من كتابته هو فض جدلٍ عائلي، ومع ذلك فقد تأثر به والده كثيرًا وقام بنشره على نفقته الخاصة، إلا أن جوهر حالة التشاؤم التي كان يعانيها مالتوس لم يظهر إلا في بضع جمل من المقال فقط، فقد كتب:

> «أعتقد أنه بإمكاني وضع افتراضين أساسيين مسلم بهما: أولًا: أن الغذاء ضروري لوجود الإنسان. وثانيًا: أن الرغبة بين الجنسين ضرورية وعلى وجه التقريب ستستمر على وضعها الحالي، ومن ثَمَّ، ففي حالة افتراض تحقيق ما ورد في بحثي، فإنني أقول: إن قوة السكان تعلو فوق أية قوة على الأرض وهي قادرة على إنتاج مورد رزق يضمن بقاء الإنسان. فإذا تُرك عدد السكان بغير كبح، فإن نسبته تتزايد في متوالية هندسية، أما مردود الرزق فنسبته تتزايد في متوالية حسابية. كما أن أبسط معرفة بالأرقام سوف تظهر ضخامة القوة الأولى مقارنة بالثانية.»

إن معرفة الأرقام التي كان يتحدث مالتوس عنها تعني أن إنتاج الطعام — كما تنبأ به — سيتزايد بمتوالية حسابية (٢، ٤، ٦، ٨، ١٠، ١٢، إلخ)، في حين يتزايد عدد السكان في متوالية هندسية (٢، ٤، ٨، ١٦، ٣٢، ٦٤، إلخ). ستعرف ما نقصده بالضبط إذا كنت قد قمت بتربية أرانب من قبل وفكرت في طريقة توالدها. يجب أن يحدث شيء ما، ففي الفكر المالتوسي يكون الاختيار إما بين

التحديد الاختياري للنمو السكاني، وهو أمر كان مالتوس يشك في حدوثه، أو بين شيء أكثر بشاعة ألا وهو التحكم في عدد السكان عن طريق الحرب والأوبئة والطاعون وربما في معظم الأحيان بالمجاعات. أما العمال العاديون الذين تفاءل كل من: سميث وكوندورسيه وجودوين بهم، فقد رأى مالتوس أن مستقبلهم مخلف بالسواد. فلن ينعم العمال بأي ارتفاع في مستوى المعيشة، وبدلًا من ذلك سيترنحون بين مستويات الكفاف أو حتى أقل من ذلك؛ حيث إن حياتهم كانت مليئة بالقسوة في زمن كانت فيه «عوائق الزواج كثيرة، مع ارتفاع صعوبة بناء أسرة» وقد يكون ذلك إحدى الطرق التى تؤدي إلى انخفاض نسبة تعداد السكان، وبالفعل فهذا كئيب.

هل كان مالتوس مخطئًا؟

عندما تعرفت على كتابات مالتوس لأول مرة في أوائل السبعينيات من القرن العشرين — فقد بدا أن توقيته قد يكون خاطئًا — كانت تنبؤاته عن عالم يزيد فيه النمو السكاني على مخزون الطعام تتوافق مع تحذيرات (لا تزال سائدة). وأن هذا ما سيئول إليه الحال إن لم يكن كذلك بالفعل للعالم الثالث. في واقع الأمر أخطأ مالتوس في تقدير أمرين مهمين: الأول هو استخفافه بمدى التطور التكنولوجي في إنتاج الطعام وعدم قدرته على استيعاب الطبيعة البيولوجية لإنتاج الطعام، فلماذا يجب أن يرتفع عدد السكان من البشر في متوالية هندسية ويتزايد — مثلًا — عدد الأغنام اللازمة لمتطلبات الغذاء من اللحوم، في متوالية حسابية فقط؟ والثاني: هو أنه أخطأ أيضًا في فهم أسباب نمو السكان، فقد كتب عن كوننا أنه على حافة حدوث زيادة كبيرة في عدد سكان العالم — من أقل من مليار نسمة عام ١٨٠٠م لتصل إلى أكثر من ستة مليارات في الوقت الحالي — ولم يكن ذلك بسبب زيادة غريزة التكاثر — بدون قيود — لدى الفلاحين، ولكن يعزى ذلك للتقدم الطبي وارتفاع مستويات المعيشة (بما في ذلك إتاحة أنواع من الأطعمة أكثر وفرة) أدت إلى خفض نسبة وفيات الأطفال، ورفعت من متوسط عمر الفرد. من هنا كان من المفترض ربط ارتفاع مستوى المعيشة بتقليل — وليس زيادة — حجم الأسرة.

وهكذا، فحين كانت المجاعة في العالم الثالث تمثل كابوسًا مالتوسيًّا، كانت تنبؤاته متشائمة جدًّا. فلم تكن المشكلة في الدول النامية بسبب وجود عجز في المخزون العالمي من الطعام، وبوصفهم فقراء لم يوضعوا في الحسبان، ولكن المشكلة تكمن في أن توزيع الكميات المتاحة من الغذاء بين البلدان لا يحدث بالتساوي. وسنتحدث عن هذا الوضع المحير بالتفصيل بالقرب من نهاية هذا الكتاب.

لا تتمثل المشكلة في عدد السكان فقط

مع أنه من الممكن أن تكون تنبؤات مالتوس عن تعداد السكان غير صحيحة، فإن إسهاماته في هذا المجال لا تقدر بثمن. فبالإضافة إلى كونه أول خبير اقتصادي محترف، فقد كان أول من قام بإجراء إحصاء للسكان، ولا يُعد ذلك فقط الذي أدى إلى شهرته، فقد أعطانا مالتوس قانون «تناقص الغلة» ومصدره ملاحظاته الزراعية. وهناك طريقتان للتفكير في ذلك: الأولى هي إذا قام عشرة أشخاص بالعمل في قطعة أرض، فإنهم سيحصلون على كمية معينة من ناتج هذه الأرض، وبزيادة عدد العمال إلى عشرين فإن حجم المحصول سيزداد أيضًا ولكن لن يتضاعف، لأن المتاح هو ما تستطيع الأرض أن تنتجه فقط. لذا يقل متوسط ما يحصل عليه الفرد من إنتاج؛ حيث إنه بعد حدٍّ معين سيكون الناتج الحدي لكل عامل إضافي — الكمية التي يزيد بها الإنتاج — يقل عن العامل الذي يسبقه. هناك طريقة أخرى للتعامل مع هذا الموضوع وهي أن تنظر للأرض المتاحة على أنها أكثر الأراضي الخصبة المستخدمة في أي وقت من الزمان؛ لذا فإن زيادة الإنتاجية ستؤدي إلى التقليل من خصوبة الأرض وستتحول إلى أرض بور؛ مما سينتج عنه خفض الإنتاجية. هذا هو السبب الذي كان يجعل مالتوس متشائمًا بخصوص إنتاج الغذاء. من الممكن أن يكون قد أخطأ في ذلك، ولكن يعتبر قانون تناقص الغلة حتى الآن من أكثر الموضوعات المهمة في علم الاقتصاد.

في النهاية تناول مالتوس آراء جان بابتيست ساي الفرنسي Jean-Baptiste Say (١٧٦٧–١٨٣٢م)، وهو رأي آخر معاكس للآراء السائدة في

ذلك الوقت. كان ساي من أتباع آدم سميث وقد أكد على أن آلية السوق لا تؤكد فقط على التقاء العرض والطلب على المنتجات الفردية، ولكن ينطبق ذلك على الاقتصاد ككل. وقانون ساي الذى يوصف فى بعض الأحيان بـ«العرض يخلق الطلب الخاص به»، أو بعملية إنتاج البضائع — دفع أجور العمال وما إلى ذلك. يعني هذا القانون وجود الطلب الفعلي على هذه المنتجات، وفي المجمل أيضًا يتساوى العرض مع الطلب. من هنا فمن المستحيل أن تحدث زيادة أو وفرة في الإنتاج. ولم يوافق مالتوس على هذا الرأي، ورأى أن الوفرة لا تمثل خطرًا لبعض المنتجات الضرورية مثل الطعام. لكنه اعتقد أن زيادة الإنتاج ممكن أن تؤدي إلى ذلك فيما يخص السلع الأخرى، وتبعًا لذلك تظهر البطالة. ولأن البطالة في بريطانيا قد ارتفعت إلى نحو أكثر من مليون في أعقاب الحروب النابوليونية فيبدو أنه كان مصيبًا، وقد نادى «بتشغيل الفقراء في الطرق والأعمال العامة.» بهذه النظرية يكون قد سبق أكثر علماء الاقتصاد شهرة في القرن العشرين جون مينارد كينز John Maynard Keynes بأكثر من مائة عام.

ديفيد ريكاردو

لقد كان لريكاردو سيرة ذاتية تشبه إحدى شخصيات روايات الكاتب ديكينز Dickens أو من الممكن أيضًا ترولوب Trollope. كان ريكاردو من العلماء المعاصرين لمالتوس، وأحد أفراد أسرة كبيرة العدد لأب ثري يعمل سمسارًا في البورصة، وكان عدد إخوته نحو عشرين (العدد الدقيق غير معروف بالضبط). وُلد في لندن بعد بضعة سنوات من مغادرة والده — اليهودي الهولندي — لهولندا ليعيش في مدينة لندن. كان ريكاردو قد حظي منذ الصغر بتعليم عام، ولكنه كان تعليمًا يكفي لإعداده لكي ينضم إلى الشركة التي تمتلكها العائلة وهو في عامه الرابع عشر. سار كل شيء على ما يرام حتى أحب، وهو في سن الواحدة والعشرين، فتاة من جماعة الكويكرز وتزوجها، ومن ثم ترك معتنقه اليهودي؛ مما أدى إلى طرده من شركة العائلة وحرمانه من الميراث. لكن ريكاردو كان ماهرًا وواسع الحيلة، ونجح في تأسيس شركته

الخاصة التي تعمل في مجال سمسرة البورصة، وأنشأ لنفسه عملًا ناجحًا جدًّا. وكان أيضًا رجلًا مثقفًا وكثير الاطلاع. وفي العشرينات من عمره وقع على كتاب سميث ثروة الأمم، وبدأ في تطوير أسلوبه الخاص عن علم الاقتصاد. وبعد أن جمع قدرًا كافيًا من الثروة في الثانية والأربعين من عمره قرر أن يتقاعد (لقد حصل على لقب أغنى خبير اقتصادي في العالم، وهو يمتهن مهنة من النادر أن يصبح من يمتهنها مليونيرًا). لقد كان يملك الكثير من الممتلكات، أشهرها جاتكومب بارك Gatcombe Park في جلوسيسترشير Gloucestershire، مسقط رأس الأميرة آن Princess Anne ابنة الملكة. وبعد عدة سنوات من التقاعد اشترى لنفسه مقعدًا في البرلمان واعتبروه في مجلس العموم البريطاني The House of Common الخبير الرائد في علم الاقتصاد. ولم يمهله الوقت لكي يطور حياته السياسية حيث توفي صغيرًا وهو في الحادية والخمسين من عمره.

ريكاردو والتجارة

قانون المزايا النسبية هو الجزء الذي يجب أن يلم به الجميع، في علم الاقتصاد الريكاردي، وقد يكون الكثيرون يعرفونه. لقد ناقش سميث مبدأ تقسيم العمل وفسر السبب الذي يجعل التخصص مُبرِّرًا لزيادة الإنتاجية الاقتصادية ومن هنا، يعم الرخاء. لقد طور ريكاردو هذا الأمر عن طريق وضع نظرية كاملة عن التجارة الدولية، ولا نختلف بالطبع على أهمية تخصص الدول في إنتاج ما تبرُع فيه، فلم نكن بحاجة لخبير في الاقتصاد لمعرفة ذلك، لكن ماذا يحدث لو كانت إحدى الدول تبرع في إنتاج كل شيء أكثر من دولة أخرى؟ هل يجب أن تقوم هذه الدولة بإنتاج كل هذه المنتجات؟ وهل على الدولة الأخرى وضع حواجز جمركية لتجنب غمر إنتاجها بواردات الدولة القادرة؟ كانت إجابة ريكاردو على السؤالين بالنفي، واستخدم حججًا اقتصادية لكي يشن حملة من أجل التجارة الحرة عمومًا، وإلغاء قوانين القرن التاسع عشر المعنية بالحبوب في بريطانيا على وجه الخصوص.

وبمرور الوقت اكتسب المثال الذي استخدمه شهرة واسعة: نفترض أن دولتين مثل إنجلترا والبرتغال تتاجران في سلعتين مماثلتين: النبيذ والملابس، وتشتهر البرتغال بجودة النبيذ الذي تنتجه بسبب سطوع الشمس هناك — فيستطيع نحو خمسة وعشرين عاملًا إنتاج برميل واحد من النبيذ فيما يقرب من يوم عمل واحد. أما إنجلترا فهي غير كفء في إنتاج النبيذ، لأنها لكي تنتج نفس الكمية التي تنتجها البرتغال لا بد أن تقوم بتوظيف مائتي عامل، مع عدم التأكد بعد ذلك من جودة المذاق. هنا، من الواضح أنه من الأفضل أن تقوم البرتغال بإنتاج النبيذ. وعند النظر أيضًا لصناعة الملابس، نجد أن البرتغال تستطيع إنتاج لفة واحدة من القماش بتوظيف خمسة وعشرين عاملًا. أما بريطانيا فهي أكثر كفاءة في تصنيع القماش منها للنبيذ، لكنها ليست في كفاءة البرتغال — فتحتاج إلى نحو خمسين عاملًا لكي تصنع نفس الكمية. لذلك ماذا سيحدث؟ تتمتع البرتغال بمزايا «مُطلَقة» في كلا المنتجين. فهل انتهى الأمر لبريطانيا؟ لقد فسر ريكاردو ذلك بأنه في هذه الظروف سيكون هناك ربح مؤكد في الإنتاج إذا حولت البرتغال نشاطها من الملابس للنبيذ، وقامت إنجلترا بعمل عكس ذلك. نفترض أنك بدأت من وضع يكون لديك فيه نفس عدد العمال المتوفرين في كل دولة، وكانت البرتغال تستطيع إنتاج ١٠٠٠ وحدة من النبيذ و١٠٠٠ وحدة من الملابس يوميًّا. وفي المقابل تستطيع إنجلترا، التي لا تنتج بنفس الكفاءة، إنتاج ٥٠٠ وحدة فقط من الملابس و١٢٥ وحدة من النبيذ. فإذا حولت إنجلترا كل العمال الذين يعملون في إنتاج النبيذ لإنتاج الملابس، ستستطيع إنتاج ٥٠٠ وحدة إضافية من الملابس، مما سيجعل إجمالي الإنتاج يصل إلى ١٠٠٠ وحدة، ولكن بدون أن تنتج أي نبيذ. أما البرتغال — في مثل هذه الظروف — فإنها ستستطيع إنتاج كميات أكبر من النبيذ (لسد احتياجات السوق الإنجليزية)، وتُخفِّض من إنتاج الملابس. من هنا يكون إجمالي إنتاجها كما هو ٢٠٠٠ وحدة من السلعتين، وسيرتفع إنتاج إنجلترا من ٦٢٥ إلى ١٠٠٠ وحدة، ويرتفع الإنتاج العالمي. النقطة الرئيسية هنا هي أن أكثر شيء أهمية في التجارة هو المزايا «النسبية»، وليس المزايا المطلقة. من هنا فإن أهمية قانون ريكاردو عن المزايا

النسبية تنبع من كونه يفسر كيف تستفيد الدول في كل الظروف من التبادل التجاري.

يتأثر الكثيرون بهذه الفكرة. فلماذا يرغب البرتغاليون في شراء الملابس التي تقل في جودتها عما يقومون بإنتاجه؟ الإجابة على هذا السؤال هي: إن أسعار القماش الإنجليزي تتحدد وفقًا للمستويات «العالمية». فالعمال الذين يعملون في مصانع الملابس في إنجلترا تكون أجورهم نصف أجور العمال البرتغاليين، لأن كفاءتهم تقل إلى النصف. من هنا يستطيع البرتغاليون شراء كميات كبيرة من الزيادة في الإنتاج العالمي. وتحصل إنجلترا وعمالها على ربح، مع ابتعادها عن إنتاج النبيذ الرديء والاتجاه لإنتاج الملابس. ويعتبر هذا الموقف مربحًا لكافة الأطراف.

ريكاردو وعلم الاقتصاد

ومع أن قانون المزايا النسبية يُعتبر من أكثر إسهامات ريكاردو الثابتة، فقد أضاف لعلم الاقتصاد أكثر من هذا. وبسبب خبرته في علم المالية، فقد كان أول من تناول الموضوع الأكثر جدلًا في ذلك الوقت «الاقتصاد السياسي» وذهب به إلى نطاقات نظرية وعلمية بدرجة أكبر. لقد كان ريكاردو بفضل أفكاره المعقدة وذكائه المتقد أول من قدم المفاهيم الرياضية الصعبة لهذا الموضوع، تلك الخطوة التي اشعلت الأزمة؛ فكل من يحاول فهم أي مقال أكاديمي مليء بالمعادلات عن علم الاقتصاد اليوم لا بد وأن يلقي باللوم على ريكاردو.

ومع أن قانون المزايا النسبية عرض تقييمًا متفائلًا للأرباح المتوقعة من التبادل التجاري، فإن الكثير من آراء ريكاردو — مثل قرينه مالتوس — تتغلف بالكآبة. لقد ساعد في تطوير قانون تناقص الغلة، ومثله مثل مالتوس، كانت أفكاره عن المستقبل تشاؤمية. ونجد أن مثال ريكاردو عن «الحبوب» قد اهتم بمبدأ توزيع الثروة وليس كيفية تكوينها. وفي أحد الأبحاث التي ساعدت ماركس على وضع الأسس التي قامت عليها نظرياته الاقتصادية، رأى ريكاردو أن المعركة حول توزيع كعكة الاقتصاد أكثر أهمية من حجم الكعكة نفسها. فمن الممكن تقسيم الدخل بين أجور وأرباح وإيجار لملاك العقارات. إذا

ارتفعت الأجور ستنخفض الأرباح والعكس صحيح. كما اقترح أيضًا أنه على المدى الطويل من المرجح أن يستطيع أصحاب العقارات تحقيق أرباح على حساب العمال الذين لن ترتفع أجورهم بالقدر الكافي فوق حد الكفاف، وعلى حساب الأرباح التي قد لا تكفي لتشجيع الاستثمار في الإنتاج الجديد. ونتيجة لذلك، من الصعب أن تكون متفائلًا بالنسبة للتوقعات الاقتصادية طويلة الأمد.

وأخيرًا، وضع ريكاردو أيضًا فكرة ساندها الكثيرون في الوقت الحالي. لقد تحَيَّر خبراء الاقتصاد في السنوات الأخيرة بخصوص السبب الذي أحدث قفزة وهمية في الاقتصاد الياباني في أواخر الثمانينيات من القرن العشرين. وقد فشلت كل الجهود المتعاقبة من قبل الحكومة اليابانية لإنعاش الاقتصاد عن طريق تخفيض الضرائب وزيادة النفقات العامة. وقد استطاع خبير الاقتصاد الأمريكي المعاصر روبرت بارو Robert Barro الإجابة عن هذا السؤال قائلًا: إن هذه الإجراءات لا تؤثر البتة، لأن الكثيرين يعلمون أن عليهم دفع هذه الضرائب فيما بعد ولكن بقيمة أعلى، فالزيادة في عجز الموازنة تلائم تمامًا الزيادة في فائض القطاع الخاص. يطلق على ذلك المكافئ الريكاردي، لأن ريكاردو اقترح شيئًا مشابهًا. ومن الواضح أن خبراء الاقتصاد الكلاسيكيين ما زالوا يؤمنون بالصلة الوثيقة بين هذين الموضوعين.

جون ستيوارت ميل

يعتبر جون ستيوارت ميل John Stuart Mill من أكثر المفكرين المتحررين الذين ظهروا في القرن التاسع عشر أهمية. وإن كان لا ينظر أحد إليه على أنه من خبراء الاقتصاد على الإطلاق. فقد كان أعظم كتبه عن الحرية On Liberty عملًا فلسفيًّا. وهناك تساؤل عما إذا كان ميل مُفكرًا مُبدعًا أو مُفسرًا ومُبسِّطًا لعلم الاقتصاد. من الممكن أن يكون الأمر مسألة توقيت. وقد كان كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي Principles of Political Economy الذي نشر عام ١٨٤٨م بمنزلة النص الأساسي في هذا الموضوع لقرابة نصف قرن.

قدر لجون ستيوارت ميل القيام بأعمال عظيمة دائمًا، فقد كان والده جيمس ميل James Mill خبير الاقتصاد السياسي المعروف، وكان بيت العائلة دائمًا ما يستضيف أمثال جيرمي بينثام Jeremy Bentham وديفيد ريكاردو والأصدقاء والمعلمين في المنزل. لقد كان البيت يشبه الصومعة الفكرية، وقد انعكس ذلك على على حياته فيما بعد، بمنحه أفضلية تساوي خمسة وعشرين عامًا من التقدم على معاصريه. لقد كان ميل الصغير يقرأ الكلاسيكيات باللغة اليونانية في سن الثامنة، بعد أن تعلم اللغة اللاتينية. لقد بدأ في دراسة الاقتصاد في سن الثالثة عشرة وفي أواخر سن المراهقة قام بتحرير كتابات بينثام في مجموعة من خمسة مجلدات أطلق عليها اسم: البيِّنة On Evidence، وبسبب المجهود الذي بذله في كتابتها أصيب بانهيار عصبي. وتلبية لرغبة غريبة في وصية بنثام فان يعرض حاليًّا جسد بينثام المحنط في المدخل الرئيسي بكلية جامعة لندن University College London، (ويجري ترميم الجسد في وقت كتابة هذا الكتاب.) لكن هذا الأمر يبدو منفرًّا أكثر من اللازم. وقد اشتهر بينثام «بمبدأ المنفعة». وتُعتبر المنفعة العامة مفيدة في حدِّ ذاتها. لكن عند استخدامها بنفس المعنى الذي كان بينثام يقصده، يتضح أنها توضح أكثر من ذلك فهي طريقة للتعبير عن السرور والسعادة والارتياح. وكان أساس مبدأ المنفعة العامة لدى بينثام هو «تحقيق السعادة القصوى لأكبر عدد من الناس». من السهل معرفة كيفية تطبيق هذه المبادئ. فعندما يجري التخطيط لمشروع عام جديد مثل مشروع إنشاء قاعة خامسة للمسافرين في مطار هيثرو Heathrow، فمن الطبيعي عمل دراسة للتكلفة والأرباح — فإذا كانت الأرباح تزيد عن التكاليف تتحقق «السعادة القصوى» ويستكمل المشروع. أما إذا لم يحدث ذلك فلا بد من غض النظر عن المشروع. كذلك بعد أن يقوم وزير المالية بكشف النقاب عن مشروع الموازنة كل ربيع، فلا بد من وجود تحليل يمثل «الفائزين والخاسرين». وإذا كان أي وزير يهدف لإطالة حياته السياسية، فلا بد أن يتأكد من أن عدد الفائزين أكثر من عدد الخاسرين. وبعد ذلك اتجه خبراء الاقتصاد لتطوير إطار عمل بينثام وميل، ليصبح مجالًا كاملًا لدراسة اقتصاديات الرفاهية. يشير خبراء الاقتصاد في ذلك إلى مبدأ

«باريتو» عن الموقف المثالي، نسبة لخبير الاقتصاد الفرنسي المولد فيلفريدو باريتو Vilfredo Pareto (١٨٤٨–١٩٢٣م). وتطبيقًا لهذا المبدأ لا يستطيع أي فرد أن يحسن من حالته المادية بدون إتلاف حياة الآخرين.

أضاف ميل في أعماله لهذه الطريقة النفعية (بعد أن تغلب على الانهيار العصبي الذي أصيب به وانضم إلى والده للعمل في شركة الهند الشرقية، ويبدو أن فرصًا كبيرة قد سنحت له للتفكير في المستقل والكتابة المستقلة.) إذا تجاوزنا أحد آرائه الغريبة عن النمو الاقتصادي — فقد كان يعتقد أن الثورة الصناعية هي مجرد فاصل مؤقت سيعود الاقتصاد بعده مرة أخرى «لحالة من الثبات» — كان أعظم إسهاماته توضيح أنه في الوقت الذي كان يجري فيه تطبيق القوانين الاقتصادية في مناطق معينة، لم تكن تُطبق في أماكن أخرى. لقد كتب ميل قائلًا: «تتقاسم القوانين والشروط الخاصة بإنتاج الثروة مع دور الحقائق المادية». وأضاف «لا يوجد منها ما هو اختياري أو إجباري، فالأمر ليس على هذا النحو في توزيع الثروة. فهذا أمر يختص بالمؤسسة البشرية فقط.»

ويعني هذا أن مقدار الناتج في اقتصاد ما، تحدده القوانين الاقتصادية. ولكن لا يوجد أي قانون يحدد كيفية توزيع محصلة هذه الثروة بين السكان. وقد كانت تلك الفكرة بأكملها جديدة. ولم يسعد ميل حتى بفكرة الملكية الخاصة، بالرغم من اعتناقه المطلق لفكر ريكاردو الذي يقول: إن الثروة ستجد طريقها لملاك الأراضي. وقد اعتقد إلى أبعد حد أن المجتمع يستطيع ترتيب توزيع الثروة بطريقة تجلب السعادة القصوى لأكبر عدد من الناس. لقد كان يُعتبر بهذه الطريقة من التفكير مصلحًا اجتماعيًا مثاليًا. وقد تناول علماء الاجتماع تحليله بتعميم أكثر، لرغبتهم في حصول كل فرد على حصص أكثر عدلًا من الثروة.

الفصل السابع

أعمال المحترفين

كما تعرضنا لكيفية تحديد المستهلكين لنوع وكمية المشتريات، ومدى ملاءمة العناصر المختلفة لإجمالي الناتج المحلي، فمن المسلم به أن جوهر عمل الشركات هو القيام بعرض البضائع والخدمات. ولا يعد هذا وصفًا سيئًا لطبيعة الأمور. ففي الحياة الواقعية عادةً ما يوجد من يرغب في توفير كل احتياجات المستهلك لسد «فجوة في السوق»، من هنا استخلص سميث فكرته عن أن «الجزار وصانع البيرة والخباز» يمدوننا باللحوم والبيرة والخبز بدافع الحصول على المال، فإن لم يقوموا بذلك فسنجد البديل الذي سيؤدي هذه الخدمة. إذا لم نجلس في هذا المطعم بالتحديد، فبالتأكيد يوجد غيره كثير يملكه آخرون، ومن المحتمل أن يكون على نفس المستوى من الجودة. كما أن هناك كثيرًا من المواقف نجد فيها أن الشركات تعمل على خلق سوق معينة عن طريق إنتاج سلع جديدة وتقوم بالدعاية والتسويق لتلك السلع. ويمثل ذلك النهج المعروف للرأسمالية، إلا أن معرفة ذلك لا تكشف النقاب عن كيفية تحديد الشركات للمقدار الذي ستقوم باستثماره وإنتاجه وتسعيره وذلك فى حالة رغبتنا في توضيح كيفية تفعيل الأعمال. ونبدأ هذا التوضيح بسؤال غاية في البساطة. لماذا توجد شركات عامة؟

الشركات والأفراد

ونحن نستهلك كأفراد أو أسر، فلماذا لا ننتج بنفس الطريقة؟ في الواقع يفعل ذلك الكثير منا، فهناك ما يقرب من نحو ٣ ملايين بريطاني من ذوي المهن

الحرة، التي تشتمل فعليًا على أي عمل حر يقوم به رجل أو سيدة بدءًا من السباك والكهربائي وحتى مسئولي تكنولوجيا المعلومات والصحفيين وكبار الفنانين. ومن الممكن ملاحظة العملية التي تتطور من خلالها المشروعات، ولنبدأ بعمل فردي لشخص واحد؛ فإذا قام جون البنَّاء ببدء عمله الخاص، وهو بناء أسوار الحدائق. فقريبًا سيعجب أحدهم بهذا العمل، ويطلب إليه توسيع المنزل. ويسعد جون بهذا الأمر، ولكنه يحتاج لاثنين من العمال. لقد تم العمل بنجاح ونتج عن ذلك زيادة عدد الطلبات، فقد طُلب إليه توسيع ثلاثة منازل في وقت متزامن. من هنا فإنه لا يكون في حاجة فقط لزيادة العمالة ولكنه أصبح المدير بالفعل، ويقوم بالإشراف على ثلاثة مشروعات، إلا أنه يقوم بالقليل من أعمال البناء بنفسه. وتوالت عقود بناء المنازل، بعد ذلك وبمساعدة البنك بالإضافة لصديق أو اثنين رغبوا في استثمار مبلغ من المال، قام جون بشراء قطعة أرض ليحولها إلى مشروع إسكان. والآن لا يقوم فقط بتعيين بنائين، وإنما يقوم بتعيين محاسبين وخبراء تسويق. وبعد بضعة أعوام أصبح لجون شركة ذات مسئولية محدودة، مسجلة في سوق الأوراق المالية، وتقوم بمشروعات إسكان في كل أنحاء الدولة، فقد انتهت حياة البناء بالأجر منذ زمن.

من السهل تعقب تاريخ الشركات بنفس الطريقة، كما يمكن كذلك أن تظل بقية الأعمال الفردية على نفس المستوى الذي بدأت به. ولكن يوجد عدد من أصحاب المهن الحرة يزيد عن عدد الشركات التي توظف الأفراد، كما أن عدد الموظفين يزيد بمقدار عشر مرات عن عدد أصحاب المهن الحرة. لكن في نهاية الأمر نجد أن بعض أصحاب الأعمال الحرة يؤثرون ما يرونه من أمان في العمل كموظفين. فغالبية الناس يعملون لدى آخرين، سواء أكان ذلك في شركة أو مؤسسة قطاع عام. ولمعرفة السبب في ذلك، نحتاج فقط للرجوع لآدم سميث، لقد فسر في مثال مصنع الدبابيس كيف يزيد التخصص وتقسيم العمل من الكفاءة ومن ثم تقليل التكلفة إلى حد بعيد. يستطيع تاجر بمفرده إنتاج الدبابيس، ولكنه لن يستطيع منافسة المصنع في أسعاره. هذا هو السبب وراء تأكيد الكثير من أصحاب المهن الحرة والصناعات الصغيرة

على تخصصهم ويدللوا بذلك على جودة الخدمة التى يقدمونها، فقد تدفع سعر تكلفة أعلى، ولكن ستحصل على الجودة، أو على الأقل على تفرد أكثر. ففي العديد من الحالات يكون الإنتاج خارج نطاق الفرد الواحد. مثلما يحدث عندما نريد أن نكتب ونحرر ونصمم ونطبع صحيفة قومية، فهذه ليست مهمة يمكن لفرد واحد القيام بها. في الواقع يوجد حد أدنى معين للمهام المطلوبة من الموظفين في العديد من مجالات الإنتاج، وفي الكثير من أنشطة قطاع الخدمات الصناعية. لكن هذه الحقيقة لا تعني بالضرورة أنه يجب على الناس أن يكونوا منظمين، ويكوّنوا ما نعتبره شركة بمدير مالك أو بمديرين وأصحاب أسهم من الخارج. فمن الممكن أن يقوم الصحفيون والناشرون، على سبيل المثال، بتنظيم أنفسهم في منظومة تعاونية. فيوجد الكثير من الشراكات والمنظمات التي يمتلكها أفراد بالتبادل، كجمعية الإسكان التقليدي البريطانية، مع كونها نوعًا منقرضًا من الجمعيات. تعتبر شركة جون لويس من أكثر الشركات الناجحة في مجال البيع بالتجزئة، ويمتلكها العاملون بها. ومع ذلك فمن الأفضل التفكير في الشركات بالطريقة التقليدية والتفكير في أن دافعها الأساسي هو تحقيق الأرباح.

حساب التكاليف

من السهل تحديد تكاليف إدارة أحد الأعمال؛ فهي تتكون من الأجور والمواد الخام والمكونات والطاقة والتوزيع (توصيل البضائع للمستهلك) والإيجار، ويوجد أيضًا تكلفة الاستثمار، التي نعبر عنها بكلمة «تناقص القيمة»؛ إذا اشترت إحدى الشركات كمبيوتر تكلفته ١٠٠٠ جنيه استرليني، وعمره الافتراضي المتوقع هو خمس سنوات، وتكلفته السنوية هي ٢٠٠ جنيه استرليني، إلا أن قيمته تقل سنويًّا بمقدار ٢٠٠ جنيه استرليني حتى تنتهي مدة السنوات الخمس المحددة، عندها، ستنعدم قيمته تمامًا. من الطبيعي أن تُقسم التكاليف التي تتكبدها الشركة إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة. تشمل التكاليف الثابتة تكاليف المباني والمعدات التي جرى شراؤها بالفعل. أما التكاليف المتغيرة فتشمل الأجور التي تتنوع طبقًا لعدد الموظفين وعدد ساعات العمل

(مع أن العديد من الشركات تعتبر الرواتب الأساسية للعاملين الدائمين من التكاليف الثابتة بالفعل.) أما التكاليف المتغيرة الأخرى فقد تشمل تكاليف المواد الخام والمكونات واستهلاك الطاقة والتوزيع. ترتفع التكاليف المتغيرة بنسب طردية للكميات التي تُنتج بعكس التكاليف الثابتة. فكلما زاد إنتاج الشركة، قلت كمية التكاليف الثابتة لكل وحدة منتجة. حيث تقل تكاليف كل سيارة تُنتج داخل المكان الذي تصنع فيه، ذلك لأن إيجار المصنع يقسم على كمية الإنتاج الكبيرة. أما التكاليف الثابتة للوحدة الواحدة من الإنتاج فتبدأ في الزيادة إذا وصل الإنتاج لحد يكون فيه المصنع الأصلي غير كافٍ، وكانت هناك حاجة لبناء مصنع جديد.

يعتبر توزيع التكاليف الثابتة على كميات أكبر من الإنتاج واحدًا من أكثر مصادر «وفورات الحجم» أهمية. وهو يعني قابلية تكلفة إنتاج الوحدة للانخفاض مع زيادة حجم الإنتاج. ومن الملاحظ أن الشركات الكبرى تستطيع إنتاج منتجات بأسعار أرخص من الشركات الصغيرة. فالسيارات التي تُنتج من خطوط تجميع تكون أرخص من المصنوعة يدويًا، حتى ولو لم تحتوِ السيارة على نفس الشعار الدال على ذلك. والسبب في ذلك هو أنه كلما زاد التخصص في المهنة — مثلًا عملية تركيب غطاء العجل في السيارة — زادت كفاءة العامل في القيام بمهمته. ويوجد مصادر أخرى لوفورات الحجم — فتكلفة إنتاج سيارة نقل لا تزيد عن تكلفة إنتاج سيارة نصف نقل، ولكن تتوزع تكلفة السيارة النقل على ضعف كمية البضائع التي ستنقلها السيارة النصف نقل. حيث تقسم تكاليف الإدارة والدعاية على كميات أكبر من الإنتاج بطريقة متماثلة. وهذه العملية لا تستمر إلى ما لا نهاية، خشية أن تصبح الحالة المثالية في كل صناعة هي تكوين شركة عملاقة، أي احتكار.

يطبق مبدأ تبذيرات الحجم بعد نقطة معينة، وهو يعني ارتفاع تكاليف الوحدة، أحد هذه التكاليف سيكون تكلفة بناء مصنع جديد، كما شرحنا من قبل، علمًا بأن تشغيل المصنع الجديد بكامل طاقته سيضع حدًّا لكل ذلك، إلا أن هناك تكلفة أخرى، وهي تبديل إدارة ضعيفة و(ذات كفاءة) بعدد من الموظفين الإداريين بعد وصول الشركة إلى حجم معين. فلا بد أن

تتطلع الشركات الصاعدة فعليًّا لمستهلكي منتجاتها. فمن الممكن أن تزيد تكاليف النقل حيث تبتعد الأسواق عن مصدر الإنتاج. وقد تزيد تكاليف الأجور، بسبب إنهاك مهارات مجموعة العاملين في الشركة، حيث إنه من الملاحظ تكوين اتحادات عمالية في الشركات الكبرى.

تحقيق الأرباح

لماذا تهدف الشركات إلى تحقيق الأرباح؟ ذلك لأن الأرباح هي الأساس في كل شيء، حيث توجد نصوص وكتابات تؤكد وجود دوافع خاصة للمديرين مثل: حجم الشركة، ونصيبهم منها، وحجم مكتبهم وحجم سيارة الشركة التي تمنحهم إياها، وحتى أيضًا جاذبية موظفة السكرتارية. (ينطبق هذا المبدأ على كل المديرين سواء أكانوا رجالًا أو نساءً.) فبدون أرباح، لماذا سيبدأ أي فرد مشروعًا، في حين يمكنه أن ينعم بحياة هادئة خالية من الضغوط عند العمل لدى شخص آخر؟ ولماذا يقوم أي مستثمر بوضع أمواله في مشروعات لا تدر عليه مالًا، وهو يستطيع أن يكسب من هذه الأموال بإيداعها خزانة بالبنك؟ بالطبع فالأمر ليس بنفس هذه الصورة تمامًا. يقوم الأفراد ببدء المشروعات لأنهم لا يستطيعون اللحاق بركب الوظائف مدفوعة الأجر، فمثلًا عندما يرغب موظفون سابقون في بنك — كانت تتداول بين أيديهم الكثير من الشيكات المصرفية — في تحقيق حلم حياتهم بفتح مطعم، فمما لا شك فيه ومن غير المستغرب أيضًا أن يكون معدل المخاطرة لهم عاليًا إلى حد ما. وفيما يخص المستثمرين والأرباح، فإن رغبة الأشخاص في النصف الثاني من تسعينيات القرن العشرين في استثمار أموالهم في شركات الإنترنت التي لم يتحقق من ورائها مكاسب مادية ضخمة، ولم يكن من المتوقع أن تدر عليهم دخلًا في المستقبل — كانت مثالًا يضعف وجهة النظر القائلة بأن المستثمرين يسعون وراء الشركات الرابحة فقط. ومن ثم فإن المستثمرين بدورهم سيقولون بدون شك: إنهم لا يستثمرون على أساس الربح السريع، ولكن على أساس احتمالات المستقبل. من الممكن أن يؤمنوا بذلك لأنهم استطاعوا اكتشاف هذه

الاحتمالية قبل أي شخص، وستكون هناك فرصة متاحة للحصول على أرباح حقيقية من رأس مال هذه الأسهم.

ولننحِّ كل هذه الانتقادات جانبًا، فالأهداف المنهجية للشركات هي زيادة الأرباح. وهذا أيضًا هو هدف العالم الحقيقي إلى حد بعيد. يبدو ذلك بسيطًا بدرجة كافية. ومثلما قال السيد مكاوبر Micawber — تلك الشخصية الخيالية التي ابتكرها تشارلز ديكنز في روايته التي حملت اسم «ديفيد كوبرفيلد»: «عندما يكون الدخل السنوي عشرين جنيهًا، والنفقات السنوية تسعة عشر جنيهًا وستة بنسات، تكون النتيجة هي السعادة.» ثم يضيف: «أما إذا كان الدخل السنوي عشرين جنيهًا، والنفقات السنوية عشرين جنيهًا وستة بنسات فقط، فستكون النتيجة هي التعاسة.» كان ديكينز يوضح أن موقف الدائن أفضل من موقف المدين، ولكن الأمر الذي نحن بصدد دراسته يتجاوز ذلك. ولحسن الحظ يستطيع خبراء الاقتصاد المساعدة في هذا الأمر، فيمكنهم تفسير كيفية زيادة أرباح الشركات وهذا أمر غاية في البساطة. وللقيام بذلك نحتاج لأداتين فقط:

الأولى تعنى بالنفقات أو التكاليف، والثانية بالدخل أو الإيراد. لقد شرحنا من قبل فكرة أن التكاليف تتنوع طبقًا لكمية المنتجات. فالتكاليف الثابتة تميل للانخفاض لكل وحدة إنتاجية كلما زاد الإنتاج. أما التكاليف المتغيرة فهي قد ترتفع بالتناسب مع الناتج ولكنها قد تبدأ بعد ذلك في الزيادة المطردة. فعلى سبيل المثال، من الضروري دفع معدلات من الأجر الإضافي تزيد على الأجر الأساسي، لزيادة الإنتاج عن مستوى معين. وفي كل مستوى من الإنتاج، من الممكن حساب التكلفة الحدية — تكلفة إنتاج وحدة إضافية. فالنمط الأساسي هو أن تميل التكلفة الحدية للانخفاض لمستوى معين، لذلك تتكلف أقل وأقل من إنتاج كل وحدة إضافية، ولكن تبدأ بعد ذلك من البداية. من هنا فإن التكلفة الحدية هي أول الأدوات الضرورية التي نحتاجها.

أما الأداة الأخرى فهي الإيراد الحدي، وهي النظير المباشر لجانب الدخل في حسابات الشركة. ولأنه من الممكن حساب التكلفة الحدية، فمن الممكن عمل نفس الشيء للإيراد. فالإيراد الحدي هو ببساطة الإيراد الإضافي في أية نقطة

من أية عملية بيع إضافية. فمثلًا في موسم جديد لتخفيضات ملابس الشتاء، سيقوم بعض من هواة آخر صيحة في الأزياء بالشراء بمجرد ظهور تلك الأزياء فى الأسواق، سواء كان ذلك في أغسطس/آب أو في أوائل سبتمبر/أيلول. أما الكثير فسينتظرون حتى منتصف موسم التخفيضات في أكتوبر/تشرين الأول أو نوفمبر/تشرين الثاني عندما تنخفض الأسعار. وسينتظر المزيد منهم حتى انخفاض الأسعار مرة أخرى في يناير/كانون الأول. وفي النهاية سيقوم من لا يهتمون بالأزياء الحديثة بشراء الملابس في فصل الربيع عندما يقوم المصنع ببيع منتجاته بأقل الأسعار. ونجد أنه في كل مرة ينخفض الإيراد الحدي، أي الدخل في كل تخفيض إضافي.

لذلك كيف يمكنك أن تعرف القدر الذي يجب تحقيقه لكي تزيد من الأرباح؟ الإجابة ليست سهلة فقط، ولكنها أيضًا تعتبر من البديهيات على عكس المألوف في علم الاقتصاد. فإنك تتوقف عن زيادة حجم الإنتاج عندما تكون على وشك خسارة المال في موسم بيع إضافي. يعني ذلك أنك لا تستطيع البيع بالخسارة. وما دام أن الإيراد الإضافي من التخفيضات الإضافية يزيد عن التكلفة التي تحملتها عند بدء ذلك الموسم، فيمكنك القيام بزيادة الإنتاج. وبمجرد أن يصبح الإيراد الإضافي يساوي التكلفة الإضافية — تتساوى التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي — هنا لا بد من التوقف. في الواقع هذا أسهل بكثير مما يبدو عليه للكثير من المشروعات. فمثال شركة الملابس هو واحد من الأمثلة التي يتنوع فيها السعر وتتحكم الشركة في مقدار هذا التنوع بمرور الوقت. لكن لا يحدث ذلك لمعظم الشركات. حيث تقوم السوق بتحديد السعر — القرارات الجماعية للمتنافسين والمستهلكين. من هنا تظل الإيرادات الحدية (الأسعار) في نفس المستوى. فكل ما يتطلبه ذلك هو التأكيد على أن الإنتاج لا يرتفع للحد الذي تتساوى فيه التكلفة الحدية والسعر. وأية زيادة في الإنتاج ستعني أنك تساعد المستهلكين على حساب خسارتك. يمكنك فهم هذه المرحلة عن طريق عمل رسم بياني، ولكننا لا نريد أن يبدو هذا الكتاب كبقية الكتب المنهجية الأخرى. أما لمن يرغب في ذلك، فمن الممكن أن تجد هذه الصور في الكتب المنهجية الأخرى.

دعونا فقط نوضح شيئًا يحير الكثير من الناس، فبزيادة حجم الإنتاج للحد الذي تتساوى فيه التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي تمامًا، ستظل الشركات قادرة على تحقيق الأرباح. هذا لأنه قبل الوصول إلى هذا الحد يكونون قد قاموا بعمل الكثير من التخفيضات التي تفوق فيها الإيرادات الحدية التكلفة الحدية، ربما بمقدار كبير. ولكي تقوم الشركات بالإنتاج للحد الذي لا يوجد فيه أي أرباح إضافية، يصبحون متأكدين من أنهم قد حصلوا على كل جزء من الأرباح مسبقًا من السوق التي دخلوا فيها.

هل هذا هو نمط السلوك في المشروعات؟

لقد التقيت بكثير من رجال الأعمال على مر السنين، بعضهم من الناجحين والبعض الآخر ليس ناجحًا بالقدر الكافي. وبالطبع فإن أفضلهم عادةً ما يكونون بارعين في الاقتصاد. ومن هم دون المستوى يميلون للحديث عن موضوعات الإدارة المملة، كالحديث عن «نمو حجم العمل»، و«إعادة تنظيم الإدارة»، و«الأسواق السهلة»، وما إلى ذلك. ولكن لا أتذكر أن أحد رجال الأعمال أيًا كان مستواه، كان هدفه في الحياة هو التأكد من تساوي إيراداته الحدية مع التكلفة الحدية. وهناك بضعة أسباب لذلك، الأول هو أن علم الاقتصاد يحاول تبسيط واقع معقد، ومن ثم توظف المشروعات مجموعة من الاستراتيجيات، مثلًا، البيع بالخسارة عن قصد لبضعة شهور أو سنوات من أجل كسب نصيب من السوق وإبعاد المنافسين. ومما لا شك فيه أن هذه الاستراتيجيات تكون أقل صعوبة، إذا استطاعت المشروعات الحصول على الدعم المالي من جزء آخر في العملية الإنتاجية. أو كمثال آخر، فقد تبيع سلاسل المحلات التجارية الكبرى بعض أنواع البضائع التي يطلق عليها «سلع ذات أسعار معروفة» مثل الخبز واللبن؛ بأسعار أقل من التكلفة الحدية، مع علمها أنها قد تسترد الأرباح المفقودة من بيع شيء آخر، مثل البضائع التي قد لا يعرف المستهلك أسعارها. هناك سبب آخر، فليست كل المشروعات — كما يظن الجميع — تؤدي إلى زيادة في معدلات الربح المحققة.

والواقع هو أن التوافق بين التكلفة الحدية والإيرادات الحدية هو أحد البنيات الأساسية للمشروعات، حتى ولو كان ذلك يحدث بطريقة ضمنية في القرارات التي يتخذها رجال الأعمال بدلًا من تطبيق هذا التوافق بطريقة مباشرة. فتاجر التجزئة للملابس في المثال السابق يعرف بدقة تقريبية الأسعار التي يجب عليه تحقيقها في موسم البيع من أجل زيادة الأرباح. ويعرف هذا التاجر أيضًا المؤثرات التي تحدث في الحياة اليومية التي تعقد من مهمته. فمثلًا في ظل اعتدال الجو في فصل الخريف نجد أن قلة فقط هم الذين يقدمون على شراء الملابس الشتوية، وهكذا سيصعب تحقيق زيادة في الأرباح. وإذا وضعنا كل ذلك جانبًا، فإن المشروعات التي تتجاهل القوانين الاقتصادية لن تستمر طويلًا.

تجتمع كل من النظرية والتطبيق في مجالات مثل وفورات الحجم، التي أمدتنا بالأساس المنطقي للإنتاج الكلي، مثل خطوط التجميع لشركة هنري فورد، ومن ثم التطور الصناعي في القرن العشرين. ربما يكون ذلك أفضل مثال على اجتماع النظرية والتطبيق في مجال التنافس. ويعتبر ذلك إلى حد ما مجالًا مثيرًا للغاية.

لعبة الاحتكار

عند انتخاب حكومة حزب العمال في بريطانيا في مايو/أيار ١٩٩٧م، تعهدت هذه الحكومة بالقيام بالكثير من الأمور. ففي المجال الاقتصادي وبإشراف جوردون براون تمكنت من القيام بإصلاح ثلاثي الزوايا لإطار عمل السياسة الاقتصادية؛ الزاوية الأولى: هي منح الاستقلال العملي لبنك إنجلترا — أي التحكم في معدلات سعر الفائدة. أما الزاوية الثانية: فهي وضع القوانين المناسبة للسلوك في السياسة المالية والضرائب والنفقات، وهو ما سنتناوله بالتفصيل في وقت لاحق. أما الزاوية الثالثة التي تتناول وزارة المالية باعتبارها خزانة وزارة التجارة والصناعة، فقد اهتمت بتقوية سياسة التنافس أو سياسة منع الاحتكار. لقد قاموا بتقوية مصادر ونفوذ هيئات التنافس، كلجنة المتنافسين (لجنة قدامى الإقطاعيين والشركات المندمجة) ومكتب التجارة العادلة Office

of Fair Trading (OFT). وبالفعل يعتبر مكتب التجارة العادلة الرقيب على حركة المنافسة في الدولة، وقد مُنح سلطات ليس فقط لبدء مفاوضات ولكن أيضًا لتغريم الشركات التي يشك في تلاعبها بالسوق — تكوين الكارتل (اتحاد المنتجين) — نسبة قد تصل إلى ١٠٪ من مبيعاتهم، ومقاضاة المديرين الذين يعوقون التحقيقات، وتهديدهم بالسجن. يرجع تأثير ذلك لأمريكا، حيث تطبق قوانين صارمة لمنع الاتحادات الاحتكارية لعقود. ويتم حاليًّا تقوية نظام التنافس ذو النطاق الواسع في الاتحاد الأوروبي.

سنظل نلاحظ مدى نجاح هذه النظرية مع وجود الانتقادات التي توجه لها من قبل أصحاب المشروعات الذين يصفونها بالوحشية، إلا أن هناك سببين، مع ذلك، وراء اهتمام الحكومة بكسر الاحتكار؛ أولًا: الاعتقاد بأنهم كانوا يعملون على الإضرار بالمستهلكين، وإلزامهم بدفع أسعار تفوق ما قد يدفعونه في حالة تنافس أكثر من شركة في السوق. ثانيًا: كان نقص التنافس يعتبر ضارًّا بطريقة أخرى، وقد صرح الوزراء والمسئولون أن التنافس ضروري للكفاءة الاقتصادية، من هنا فقد يتضخم الاحتكار ويفقد كفاءته بسبب استئثار المحتكرين بالسوق، وهذا بالطبع يؤثر في قدرة الدولة على التنافس مع الآخرين — مبدأ «قابلية المنافسة» للدولة. وعلى هامش الموضوع، ستلاحظ بالطبع أن هناك ميلًا في علم الاقتصاد لاستعمال مصطلحات متشابهة يختلف معناها إلى حد بعيد. في هذه الحالة تشير المنافسة للمدى الذي يمكن الشركات المختلفة من أن تنافس المشروعات في سوق معين. أما مصطلح سوق المنافسة، حتى تتعلم مصطلحًا جديدًا، فالمقصود به السوق الذي يسهل على أية شركة دخولها (أو الخروج منها). أما قابلية المنافسة فتعني قدرة النظام الاقتصادي للدولة (الأفراد والشركات التي تبني هذا الاقتصاد) على التنافس مع الآخرين.

لماذا تعد قلة المنافسة، الاحتكار، ضارة بالمستهلك؟ من هذا المنطلق، إذا كانت وفورات الحجم تتدخل بطريقة ما، فبطبيعة الحال كلما زاد حجم الإنتاج صغر سعر المنتج. فيحق لشركة فورد، التي تحلم — دون شك — باحتكار تام لسوق السيارات، ادعاء أن الإضافة إلى سلاسل إنتاجها المتزايدة بالفعل قد تؤدي لانخفاض تكلفة كل سيارة يجري تصنيعها. حيث يمكنها في هذه

الحالة توفير كميات كبيرة من الدعاية التي تقوم بها من أجل محاولة إقناع المستهلك بأن منتجاتها هي الأفضل من شركات مثل جنرال موتورز General Motors وتويوتا Toyota وفيات Fiat. هنا يمكننا القول أن المحتكر المعتدل سيحاول توفير أفضل ما في العالم للمستهلك.

المشكلة تكمن هنا في أن ذلك لن يكون أفضل شيء في العالم على نطاق واسع، بغض النظر عن الحقيقة التي تقول: إن فكرة المحتكر المعتدل قد تعتمد على تناقض في المصطلحات. بادئ ذي بدء؛ لأنه يحرم المستهلك من الاختيارات، والاختيار فائدة مميزة في حد ذاته. والأكثر أهمية أن الاحتكار يعني ارتفاع الأسعار. لماذا؟ الطريقة المثلى للتفكير في ذلك هي المقارنة بين طرفي المشكلة. الأول هو التنافس «المثالي»، وهو الموقف الذي يتنافس فيه العديد من الشركات في صناعة ما، حيث يقوم كل منها بإنتاج منتجات متطابقة، وليس أيٌّ منها بالحجم الكافي ليؤثر في السعر. تنتج كل شركة إلى الحد الذي تتساوى فيه التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي. ومن هنا، فهذا هو حال الصناعة ككل. كل شركة لا بد أن تقبل السعر الذي تحدده السوق. ويكون هذا السعر، بسعر التنافس، لا يرفع من أرباح كل شركة منفردة فقط، ولكنه يكون أيضًا أقل مما يمكن لأي محتكر فرضه.

في المقابل يتسبب ذلك في أن يؤثر المحتكر في الأسعار. دعنا نفترض أن شركة فورد، التي نعتقد أنها المورد الوحيد لسوق السيارات في المملكة المتحدة، لتلك الأسباب، فهي تستطيع بيع مليون سيارة سنويًا بسعر ١٠٠٠٠ جنيه استرليني للسيارة؛ كما أنه يمكنها بيع مليوني سيارة في العام بسعر ٥٠٠٠ جنيه استرليني. ولكنها لا تستطيع بيع المليون الأول بسعر ١٠٠٠٠ جنيه استرليني وباقي الكمية بسعر ٥٠٠٠ جنيه استرليني، لأن من اشتروا من المليون الأول سيعترضون على ذلك. فكلما زاد معدل المعروض من قبل الشركة، قل سعر ذلك المعروض. فمنحنى الطلب الخاص بالمحتكر (كلما قل السعر زاد عدد المستهلكين القابلين للشراء) يساوي المنحنى الخاص بالصناعة ككل. هذا يعني أن المحتكر هو الصناعة. لذلك ماذا سيفعل المحتكر؟ ما سيفعله ببساطة هو إتباع القاعدة الأساسية عن طريق زيادة الإنتاج حتى

تتساوى التكلفة الحدية بالإيرادات الحدية. ومع ذلك فالمحتكر يعتبر غير معتدل؛ فكلما زادت الإيرادات التي يحصل عليها من البيع، مثلًا بيع سيارة إضافية، فعليه أن يضع في الحسبان الحقيقة التي تقول: إن إنتاج المزيد من سلعة ما في وقت معين سيؤدي لتخفيض الأسعار بالكامل. من السهل توضيح ذلك، فمثلًا إذا اكتشفت شركة فورد أنها تستطيع بيع ١٠٠٠ سيارة بسعر ١٠٠٠٠ جنيه استرليني للسيارة، ولكن لبيع ١٠٠١ سيارة فإن عليها تخفيض السعر ليصبح ٩٩٩٩ جنيه استرليني. من هنا فإن الإيراد الحدي من بيع السيارة ١٠٠١ فعليًا هو ٩٩٩٩ جنيه استرليني مطروحًا منه ١٠٠٠ جنيه استرليني ليصبح ٨٩٩٩ جنيهًا استرلينيًّا. لماذا؟ السبب في ذلك أن الجنيه الواحد الذي جرى تخفيضه على سعر السيارة ١٠٠١ يجب أن ينطبق على أول ١٠٠٠ سيارة من خط الإنتاج وهذه الكمية لم تُبع حتى الآن.

ينتج عن ذلك شيئان: الأول هو أن المحتكر سيقوم بتقليل إنتاجه بالمقارنة بما سيكون عليه الحال في السوق التي تتمتع بالتنافس المثالي في ظل وجود الكثير من الشركات التي تتصارع على نصيبها في السوق. والثاني هو أن أسعار هذه المنتجات ستكون أعلى. أما الشركات التي تتنافس بمثالية، فيتساوى الإيراد الحدي لديها بسعر السوق. وبالنسبة للمحتكر، سيكون السعر — في حالة ٩٩٩٩ جنيهًا استرلينيًّا — أعلى من الإيراد الحدي (٨٩٩٩ جنيهًا استرلينيًّا)، وبالتالي سيستطيع تحقيق أرباح تتجاوز المألوف أو أرباح احتكارية. من هنا يتأتى ضرر الاحتكار.

المنافسة على أرض الواقع

مما لا شك فيه أن أفكار التنافس تختلف في الكتب المنهجية عنها في الواقع. ففي حالات قليلة تتمتع الشركات بالقوة والسيطرة مما يجعلها تستطيع الحصول على مكانة احتكارية دائمة تتمتع فيها بحصانة قوية تمنع دائمًا المنافسين المحتملين من محاولة اختراق للسوق. وهناك الكثير من الأمثلة على الشركات المحتكرة لفترات مؤقتة، فمثلًا عندما تبتكر شركة ما منتجًا جديدًا، وخاصةً عندما تمتلك براءة اختراع له، ولا يستمر هذا النوع من الاحتكار

طويلًا، حتى في وجود براءات الاختراع. تمتع صناع مكعب لغز روبيك المشهور، بفترة قصيرة من الاحتكار تميزت بارتفاع الربح في الثمانينيات من القرن العشرين قبل أن يدخل الساحة المنافسون والمقلدون من السوق السوداء. كما كان هذا هو الحال مع لاديسلاو بيرو Laszlo Biro الذي اخترع أول قلم حبر جاف عام ١٩٣٨م، وقام بتسويقه. في بعض الأحيان نطلق على هذه الأقلام اسم أقلام «بيروس» Biros ولكنهم لا يحتكرون السوق. وفي الواقع كان التنافس فيها عاليًا جدًّا. بعض الشركات الاحتكارية قد تحافظ على وجودها من هذا المنطلق حيث نجد العديد من الأمثلة على احتكار الأقلية أي الصناعات التي يكون عدد المتنافسين فيها صغيرًا، ربما أربعة أو خمسة فقط.

في بريطانيا من الشائع الحديث عن البنوك الأربعة الكبرى في العاصمة — وهم في الوقت الحالي بنك اتش اس بي سي HSBC، وبنك لويدز تي إس بي Lloyds- TSB، وبنك باركليز Barclays، وبنك إسكتلندا الملكي Royal Bank of Scotland (الذي اندمج مع بنك ناشيونال ويستمينستر National Westminister والذي كان يمثل أحد البنوك الأربعة الكبرى من قبل). أما في تجارة البيع بالتجزئة فإن الشركات الأربع الكبرى في هذا المجال هي: مجموعة شركات تيسكو Tesco، ومجموعة شركات سينسبري Sainsbury، ومحلات آسدا ASDA، ومحلات سيف واى Safeway. لقد كان كل من القطاعين موضع بحث منتظم من قبل السلطات التي تنظم التنافس لمحاولة اكتشاف ما إذا كانوا يشتركون في تحالف أو ما يشبه الكارتل (اتحاد المنتجين). والكارتل هو قيام مجموعة من الشركات الضخمة بمحاولة السيطرة على السوق والتآمر معًا ليكونوا ما يشبه الاحتكار، وزيادة الأسعار وتحقيق أرباح احتكارية. وفي موقعه على الإنترنت يوفر مكتب التجارة العادلة الحماية من التعرض للمساءلة القانونية لمن يبلغون عن الشركات التي يشكون في تورطها في نشاط كارتل (اتحاد منتجين). في عام ٢٠٠١م، على سبيل المثال، نجح مكتب التجارة العادلة في عمل تغيير أدى إلى تخفيض الأسعار بقدر ملحوظ للأدوية المتاحة في الصيدليات بدون وصفة طبية. ومن هنا، وحين

كانت شركات الأدوية تستفيد من ارتفاع الأسعار، كان السبب في وجود هذا الارتفاع هو أن صغار الكيميائيين منذ ثلاثين عامًا أقنعوا الحكومة بضرورة السماح بالمحافظة على سعر البيع (ثبات سعر البيع من المصنع) لحمايتهم من خطر الطرد من السوق بسبب كبرى شركات الأدوية. ورأى مكتب التجارة العادلة أن هذا إجراء تعسفي ولم يكن في مصلحة المستهلك.

عندما يتعلق الأمر بالكارتل فإن المثال الأكثر واقعية الذي يتردد في أذهان غالبية الناس هو منظمة الدول المصدرة للبترول، أوبك، Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC)، التي حددت حجم الإنتاج من أجل رفع سعر البترول في العالم، خاصة في الفترة بين ١٩٧٣–١٩٧٤م و١٩٧٩–١٩٨٠م. ومع ذلك هناك سؤال يطرح نفسه، عما اذا كانت منظمة أوبك التي تتحكم في حوالي ٤٠٪ من مخزون العالم من البترول، لها وضع مسيطر بالقدر الكافي الذي يجعل منها كارتل (اتحاد منتجين) حقيقيًّا. ولقد اعتمدت في الوقت الحاضر على التعاون مع الدول المنتجة للبترول من غير أعضاء المنظمة من أجل تحقيق أهدافها. ويتوقع الخبراء — ربما وهم قلقون — أن سيطرة منظمة أوبك على المخزون العالمي للبترول ستزيد زيادة ملحوظة خلال القرن الحادي والعشرين.

الاحتكار والخصخصة

من المشكلات التي تواجه خبراء الاقتصاد مع الاحتكار، هو أنه عادة ما يقع تبادل بين ارتفاع الكفاءة بسبب وجود مورِّد كبير، وخصوصًا في وفورات الحجم، وبين احتمال قوي لوجود خطر استغلال المحتكرين لمواقعهم. فماذا سيحدث على سبيل المثال إذا كان الحد الأقصى لصناعة ما، من حيث الكفاءة، هو وجود شركة واحدة؟ وماذا سيحدث إذا كان هناك احتكار «طبيعي»؟ إن الرد التقليدي على هذا السؤال في بريطانيا هو قبول فكرة وجود عدد معين من الاحتكارات الطبيعية، أو على الأقل وجود قطاعات تكون فيها المنافسة مضيعة للوقت وغير مجدية. وكما كانوا يتجادلون حول الداعي لوجود شركتين متنافستين لضخ الغاز عبر أنابيب متجاورة لإمداد المنازل والمصانع والمكاتب،

أو وجود نوعين من كابلات الكهرباء، فالحل في هذه الحالة هو السماح بتواجد القوى الاحتكارية في هذه المجالات، ولكن على أن تكون في ظل الملكية العامة، بغرض الحد من حصولها على أرباح باهظة. لقد كان العديد من الصناعات المحلية في بريطانيا في الأصل شركات احتكارية، ثم جعلتها تحت لواء الملكية العامة حكومة حزب العمال ١٩٤٥–١٩٥١م. ولكن بعد أن أصبحت تحت السيطرة صار من الصعب عليها تحقيق أرباح على حساب المستهلك. وفي الواقع لم يستطع معظمها تحقيق أية أرباح على الإطلاق.

لقد سبب وجود احتكارات للقطاع العام في الغاز والكهرباء والماء والفحم والسكك الحديدية والاتصالات ومجالات أخرى مشكلة لحكومة حزب المحافظين، عندما أرادت خصخصتها في الثمانينيات من القرن العشرين. فمن ناحية، كانت طبيعتها الاحتكارية عامل جذب للمستثمرين، الذين كانوا يحلمون بتحقيق الأرباح المحتملة من هذه المشروعات بمجرد أن تُنقل إلى القطاع الخاص. ومن ناحية أخرى، كانت هناك مخاطرة تكمن في خلق وحوش فرانكشتاين — أي شركات ضخمة جدًّا ولكنها مربحة جدًّا، وتسيطر على المعروض من الخدمات الضرورية. لقد تطور منظور الناس لهذا الموضوع مع الوقت. فقد خصخصوا شركة الاتصالات البريطانية لتصبح احتكارًا، وقد قامت الحكومة بطرح أسهم الشركة للبيع عام ١٩٨٤م. وقامت الحكومة بوضع نظم خاصة بشركة الاتصالات، ومنحت الهيئة المنظمة للاتصالات دور المراقب على سلوك تلك الشركة الكبيرة المحتكرة، ولكن سيطرة هذه الهيئة المنظمة على الأمور لم تكن محكمة في البداية. مما أدى إلى نجاح المستثمرين في جني الكثير من الأموال. وتدريجيًّا تطور الأمر بأسلوب أكثر تعقيدًا عندما تمت خصخصة الغاز والكهرباء والماء، مما أتاح لهذه الشركات النجاح في تخفيض الأسعار، فيما يتعلق بالأرباح المتاحة، ولكن مع زيادة صعوبة المنافسة في مرحلة مبكرة. في الوقت الذي قامت فيه الحكومة بخصخصة السكك الحديدية في بريطانيا في عام ١٩٩٦م، فقد كان من المعروف أن العملية قد تطورت بدرجة كافية للسماح بالمنافسة منذ اليوم الأول. لذلك فقد ألغي التأميم عن سكك الحديد البريطانية وانقسمت بدورها إلى ثلاثة أقسام

كبيرة: يختص قسم منها بالخطوط والإشارات والمحطات والأرض ويسمى ريلتراك Railtrack، ويضم القسم الثاني سلسلة متكاملة من شركات تشغيل القطارات وتقوم بالخدمات المختلفة، أما القسم الثالث فيضم شركات تأجير عربات السكك الحديدية، حصلت على قاطرات وعربات الركاب والبضائع من شركة السكك الحديدية البريطانية ثم قامت بتأجيرها للشركات المشغلة. لم تكن النتيجة فقط القضاء الفوري على الاحتكار، ولكن قد يقول البعض: إنه حدث تفتيت أدى إلى العديد من المشكلات المتتالية للسكك الحديدية، بما في ذلك قصور شركة ريلتراك، مما أثر في قرار حكومة حزب العمال الذي وضعها تحت سيطرة الحكومة في أكتوبر/تشرين الأول ٢٠٠١م. من الممكن أن يكون الاحتكار سيئًا، ولكن يجب أن تأخذ حذرك عندما تقوم بتفكيكه. في الواقع طرحت المناقشة حول خصخصة السكك الحديدية عددًا كبيرًا من الأسئلة عما إذا كان تأميم الصناعات من الممكن اعتباره احتكارًا، وإذا كان هناك حل أفضل لاستثمار المزيد من الأموال فيه، مع الحفاظ على ملكيته العامة.

هل يعتبر الإنترنت مجالًا مثاليًّا للمنافسة؟

عندما حدثت ثورة شركات الإنترنت في النصف الثاني من تسعينيات القرن العشرين، توقع المحللون حدوث انفجار في البيع بالتجزئة عبر الإنترنت، أو في خدمات التجارة الإلكترونية للعميل (B2C)، بالإضافة لزيادة ملحوظة في الخدمة المقدمة من منشأة إلى منشأة أخرى (B2B) وفي خدمة التجارة الإلكترونية للدولة (B2G) — ومن المفترض وجود عدد كبير من هذه الاختصارات ولكن يكفي ذكر ما سبق. وقد طرح خبراء الاقتصاد سؤالًا مختلفًا: هل كان الإنترنت مثالًا واقعيًّا للسوق التنافسية المثالية الموجودة في الكتب المنهجية؟ لقد كانت أحقيته في أن يكون هكذا سليمة إلى حد بعيد. فلسبب ما قلت موانع اختراق السوق في الغالبية العظمى من الأسواق الموجودة على الإنترنت. حيث يستطيع أي فرد أن ينصب نفسه موزعًا عبر الإنترنت لمنتجات مثل الكتب أو الأقراص المضغوطة، ما دام استطاع شراء هذه المنتجات بالجملة من

الناشرين أو المصنعين، ويستطيع تكليف بعض الأشخاص بتغليفها وإرسالها للمستهلك. حتى مع أحدث أنواع المواقع على الإنترنت ستكون التكلفة بسيطة إذا ما قورنت بتكلفة تأسيس شبكة عالمية من المحلات مثل محلات دبليو إتش سميث WHSmith وأور برايس Our Price أو فيرچن Virgin. وإذا كان من متطلبات التنافس المثالي وجود وفرة في المنافسين والمعلومات، فقد أتاحت الإنترنت هذه الإمكانية. من المصادر المهمة في احتكار سعر سلعة ما: نقص في المعلومات المتاحة للمستهلك. فنستطيع أن نبيع لك إحدى أسطوانات الكمبيوتر بمبلغ ١٥ جنيهًا استرلينيًّا ما دمت لا تعلم بوجود أحد الأشخاص على بعد بضعة أميال منك يبيعها بسعر ١٢ جنيهًا فقط. ولتعلم أيضًا أن هذا المنافس يجب عليه الاهتمام بالدعاية مما يعني رفع تكلفة منتجه. ولكن حتى بعد كل ذلك قد تقرر أن الأمر لا يستحق عناء الذهاب إليه.

من الممكن أن يكون الإنترنت مصدرًا لمثل هذه المعلومات. لقد أسهم في الواقع في زيادة عدد المواقع التي تتخصص مهمتها في ضبط الأسعار، وعادةً لا تكون هذه المواقع شاملة لكنها تمدنا بشيء ما يشبه شفافية الأسعار، فمن الممكن في بضع ثوانٍ معرفة من يعرض أفضل العروض لمنتج ما، بالإضافة إلي الحقيقة التي تقول: إن أهمية جغرافية المكان تقل — حتى بالنسبة لمن يقصرون التسوق عبر الإنترنت على مواقع توجد داخل المملكة المتحدة، فلا يوجد فرق عادةً في تكاليف الشحن سواء كان المورد يبعد عن المشتري بضعة أميال أو مئات الأميال — لا بد أن الإنترنت هو مكان للمنافسة المثالية الموجودة في الكتب المنهجية.

إذن فلماذا لا يتحول الأمر لذلك؟ فالبيع بالتجزئة على الإنترنت لم يَنْمُ بالسرعة الكافية مثلما كان يأمل غالبية المناصرين المتفائلين إلا أن تأثيره كان واضحًا للغاية، فقد وجب على المصممين والموزعين — بصرف النظر عن قيامهم بإدارة مواقعهم الخاصة على الإنترنت — أن يضعوا في اعتبارهم الأسعار المتاحة فيه عندما يقومون بالتسعير في المحلات. من هنا أصبح الإنترنت قوة لانخفاض التضخم، وقد ساعد أيضًا في تخفيض أسعار العديد من السلع. مع كل ما سبق لم تتحقق المنافسة المثالية، فقلة فقط من راغبي

التسوق عبر الإنترنت يستخدمون مواقع مراقبة ومقارنة الأسعار (عادةً ما تكون مجانية للمستهلك) قبل اتخاذ قرار الشراء، فالمعلومات متاحة ولكن لا يستخدمها المستهلك. أما من لا يقومون بتصفح هذه المواقع، وحتى بعض من يتصفحونها، فيبقون تحت التأثير القوي لسمعة المنتج. فمن الممكن أن يقوم المستهلك بالشراء عبر الإنترنت من البائعين الذين سمع عنهم والذين لن يقوموا بالتلاعب ببيانات كروت الائتمان الخاصة به. وفي الواقع إن مجرد عمل موقع على الإنترنت لا يكفي لتحقيق مكانة قوية في السوق؛ فالسمعة الطيبة من الأمور المهمة أيضًا. فكيف يقوم البائعون عبر الإنترنت ببناء سمعتهم؟ عن طريق نشر العديد من الإعلانات، فالبائعون الموجودون بالفعل يبدءون عملهم بميزة شهرة أسمائهم بين الناس. أما من يبغون البيع عبر الإنترنت فيجب أن يعملوا على بناء أسمائهم من خلال وسيلة أخرى. ولتفهم ما أقصد يمكنك ملاحظة كم الإعلانات التي تنشرها شركة أمازون Amazon أو ما تقوم به شركة في بريطانيا مثل لاستمينيت دوت كوم Lastminute.com أثناء فترة ازدهار شركات الإنترنت. فكانت سياسة شركة أمازون إعاقة المنافسين في السوق عن طريق إقناع الجمهور عن طريق حملات دعائية قوية توضح فيها أنها «الموزع الرسمي» للكتب على الإنترنت، ومن الواضح إلى حد بعيد أنها نجحت في ذلك. فبدلًا من وجود عقبة تكلفة تشييد شبكة من المحلات، ظهرت مشكلة أخرى، ألا وهي الحاجة لوجود ميزانيات للدعاية تصل إلى عشرات الملايين من الجنيهات. ربما قد يتغير ذلك مرة أخرى، وتمنحنا زيادة التعقيد الموجود في الراغبين في التسوق عبر الإنترنت شيئًا ما يشبه السوق المثالية، ولكننا لم نصل إليه حتى الآن.

فماذا عن الشركات التي لا تبيع منتجًا ولكنها تقدم خدمات لا يمكن قياسها؟ ماذا عن المشروعات الموجودة على الإنترنت التي تقدم منتجًا مثل المقطوعات الموسيقية أو الأفلام التي يمكن تحميلها من الإنترنت؟ يعتبر هذا المجال من الموضوعات المثيرة، فمن الممكن تطبيق معظم ما سبق ذكره من مبادئ، فمثل هذه الخدمات لا يمكن قياسها ولكنها ليست بدون تكلفة، فمن يوفر مقطوعات موسيقية عبر الإنترنت، على سبيل المثال، لا بد أن يستثمر في

سعة الشبكة — كلما زاد الطلب وجب زيادة السعة — وأيضًا في التسويق وفي الإدارة. من الممكن وضع وفورات الحجم قيد الاعتبار ولكن هناك تكاليف حدية وإيرادات. وقد يعني ذلك أن بعض الأسواق قد تكون عالمية، فحينما ترجع بذاكرتك إلى الوقت الذي كانت تسلم فيه البضائع عبر البريد والمسئولية المترتبة على ذلك، قد لا ترغب في شراء أسطوانات من موقع إنترنت مقره في بومباي Bombay أو شنغهاي Shanghai أو ساكرامنتو Sacramento، ولكن هذا لن يحدث إذا كنت تستطيع تحميل المنتج عبر الإنترنت.

لعبة المشروعات

تعتبر الطريقة التي تتبعها الشركات في السوق الإلكترونية مثالًا على استراتيجيات المشروعات. فقد اهتم خبراء الاقتصاد في القرن العشرين على نحو متزايد بهذه الاستراتيجيات على أنها أمثلة واقعية على «نظرية الألعاب»، فكرة النظرية بسيطة، فسواء كنت تحصل على أقصى فائدة في موقف معين أم لا، فإن ذلك لا يعتمد فقط على ما تقوم به وإنما ما يقوم به الآخرون أيضًا، فقد كان قرار شركة أمازون زيادة ما تنفقه من أجل التعريف أكثر باسمها، متأثرًا جزئيًّا بتوقعاتها بما سيقوم به الآخرون، بما في ذلك موزعو الكتب الموجودون بالفعل. هل نفتح أحد المحلات التجارية في مكان معين في المدينة؟ هذا جائز، ولكن لكي تحدد مدى الربح منه، لا بد أن ترغب في معرفة ما إذا كان هناك آخرون يخططون لنفس الشيء. يتعرف الطلاب على هذه النظرية في شكل يطلق عليه مشكلة السجين، التي تقوم على وجود اثنين من المشتبه فيهم يجري استجوابهم عن إحدى الجرائم. إن رد الفعل المنتظر أن كليهما سيحاول الإنكار ويطالب ببراءته ويشي بالآخر. إذا قام الاثنان بعمل ذلك ستعتبرهما السلطات مذنبين وتحكم عليهما بحكم إضافي جزاء تضليلهما للعدالة. واستنادًا على ما سيفعله الآخر، من الممكن تحديد السياسة المثلى لكل فرد سواء كان مذنبًا أو بريئًا، ولكن لتحديد الأفضل عليه أن يكوِّن رأيًا عما سيقوم به الآخر. أما في السوق فإذا كان هناك شركتان فإن أفضل استراتجية للتحالف بينهما هي تحديد الإنتاج للحفاظ على ارتفاع السعر.

ولكن إذا قامت إحداهما بتحديد إنتاجها وأنتجت الأخرى بكامل طاقتها، فقد تخسر الشركة الأولى. ومن هنا يصبح تخمين أو اكتشاف ما سيقوم به المنافس هو جزء من اللعبة.

لقد جذبت هذه النظرية اهتمام بعض خبراء الاقتصاد من غريبي الأطوار. لقد أطلق باول ستراذرن Paul Strathern على اسم كتابه لعبة الدكتور سترانجلوف Dr Strasngelove's Game بعد أن قام جون فون نيومان John Von Neumann الذي قام مع زميله أوسكار مورجنستين Oskar Morgenstern باختراع «نظرية الألعاب» وكونوا مصطلح «لا ربح ولا خسارة» — فمكسب أحد الأطراف هو خسارة للطرف الآخر. لقد كان العالم فون نيومان المجري الأصل — ذو الاحتياجات الجنسية غير العادية — يعمل في الخمسينيات من القرن العشرين مستشارًا للحكومة الأمريكية أثناء حربها الباردة ضد الاتحاد السوفيتي وقد كان في هذا الوقت ملازمًا لكرسي متحرك، وكان الأساس في استشاراته نظرية الألعاب. وهنا، ففي حين كان أفضل سبيل لأمريكا هو التخلص نهائيًا من موسكو في وقت لن تستطيع هذه الأخيرة فيه محاولة الانتقام، كان البديل المختار هو «الدمار الحتمي المتبادل». لقد قام جون ناش John Nash العالم الأمريكي البارز والمتخصص في نظرية الألعاب بتطوير فكرة «توازن ناش» — أي الحل الأمثل لكل اللاعبين في أية لعبة. لكنه أصبح في السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين متوقفًا عن الاشتراك في الحياة العملية بعد أن عانى نوبات من انفصام الشخصية، إلا أنه تعافى بدرجة كافية ليستطيع أن ينال جائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٩٤م. لقد اعتنق هذه النظرية عن طريق عرض إمكانية وجود نتائج «مفيدة لكل الأطراف»، وفيها يمكن لكل الأطراف أن تحقق مكاسب. وقد كان ناش موضوع فيلم مرشح للحصول على جائزة عام ٢٠٠١م وهو فيلم عقل جميل A Beautiful Mind وفيه اقترب الممثل الشهير راسل كرو Russell Crowe كثيرًا من الفوز بجائزة الأوسكار عن قيامه بشخصية ناش.

تحاول الحكومات استخدام هذه النظرية في ابتكار طرق لتحديد الأساليب المثلى لمنح التراخيص لمزاولة الأعمال، مثل التنقيب عن البترول. أحد هذه

الأمثلة الرائعة عن الاستخدام العملي لنظرية الألعاب في سياق العمل حدثت في بريطانيا عام ٢٠٠٠م، عندما أقامت الحكومة مزادًا لتراخيص المحمول من الجيل الثالث (3G). وفي تصميم المزاد، لجأت الحكومة لخدمات فريق من خبراء الاقتصاد المتخصصين في نظرية الألعاب، بقيادة الأستاذ كين بينمور Ken Binmore بجامعة لندن، وتوصلوا إلى تصميم، بدون أن يكون منعزلًا عن الواقع «برجًا عاجيًّا». ولقرابة عامين وباستخدام طلاب البحث كلاعبين، حاول الفريق بمختلف الطرق تحديد كيفية استجابة المزايدين في ظل ظروف متنوعة. فعندما تزايد شركات الاتصالات من أجل الحصول على التراخيص، فإن أفضل نتيجة هي أن تقدم كل من هذه الشركات مبلغًا صغيرًا من المال للحصول على التراخيص المعروضة، إلا أن ذلك يعتمد على وعيهم بكيفية قيام الآخرين بالمزايدة. وفي المزاد تحولت معركة خبراء هذه النظرية لنصر شامل حظيت به الحكومة (وقامت الشركات المزايدة بتعيين خبرائها أيضًا). وحيث إن التوقيت كان في جانبها، وبعد وصول جنون بورصة شركات التليفون المحمول لذروته، زاد المزاد عن المبلغ الخرافي ٢٢,٤٧ مليار جنيه استرليني، الذي يكفي لبناء ٤٠٠ مستشفى جديدة، وهو أيضًا مبلغ يزيد بكثير عن المبلغ الذي توقعوه في بداية العملية. وفي غضون بضعة أسابيع عندما حدث انفجار لفقاعة الاتصالات، طالبت الشركات باسترداد أموالها. في الواقع لقد أساء المزايدون في تقدير نظرية الألعاب إساءة بالغة. حتى الشركات الكبيرة كان باستطاعتها القيام بمجهود أفضل من أجل التراجع بعد أن خرجت المزايدة عن نطاق السيطرة. وكما أوضح بينمور بعد ذلك:

> «لم يجبر أي فرد على الدخول في المزاد، ومن يزايد على ترخيص بمبلغ أكثر مما يعتقد أنه يساوي فهو ببساطة غبي جدًّا. ولم تخضع هذه الادعاءات للفحص الدقيق، وهي تقول: إن تعقيدات المزاد أدت إلى تضليل المزايدين. وفي مزادنا كانت الاستراتيجية المثلى بسيطة بطريقة مضحكة: المزايدة بأقل سعر على أي ترخيص ستؤدي لزيادة أرباحك إذا حصلت عليها بهذا السعر.»

لماذا تستثمر الشركات؟

المزايدة للحصول على تراخيص هي إحدى الطرق التي تقوم فيها الشركات بالاستثمار حتى لو كان مزادًا غير عادي. فتُطرح العديد من الأسئلة العامة: لماذا تستثمر الشركات؟ وما الذي يحدد مقدار ما تقوم باستثماره؟ فلعقود كانت إحدى نقاط الضعف الموجودة في الاقتصاد البريطاني هي قصور الاستثمار — إنفاق نسبة بسيطة من إجمالي الناتج المحلي على الاستثمار تقل عما تنفقه الأنظمة الاقتصادية المنافسة. وحديثًا طرحت وزارة المالية إحصائيات توضح أن الاستثمار في المشروعات، وهو حوالي ١٥٪ من إجمالي الناتج المحلي، ويساوي ما تقوم به الدول الصناعية السبع الكبرى (أمريكا، واليابان، وألمانيا، وبريطانيا، وفرنسا، وإيطاليا، وكندا)، إلا أن إرث قصور الاستثمار الماضي لا يزال قائمًا، ومع ذلك فإن إضافة رأس المال الثابت للعامل (كمية المعدات المتاحة على سبيل المثال) لا يزال مرتفعًا بنسبة إضافية ٣٠٪ في أمريكا و٤٠٪ في فرنسا و٥٠٪ في ألمانيا عما هو عليه في بريطانيا. ما أهمية ذلك؟ لأنه، وكما أوضحته وزارة المالية:

> «فالاستثمار عالي الجودة والكمية له تأثيران أساسيان: الأول أنه يزيد مستوى المدخلات في النظام الاقتصادي؛ مما يزيد الإنتاجية ومن ثم أرباح العمال مباشرةً. ولكنه أيضًا قناة مهمة لتقديم تقنيات وعمليات جديدة. فالاستثمارات الجديدة لا تستبدل فقط المعدات الموجودة، ولكنها تنمي العمليات الإنتاجية عن طريق تشكيل التغيرات التقنية.»

الاستثمارات في المشروعات ليست بالطبع المصدر الرئيسي لنفقات رأس المال. قد يقول خبراء الاقتصاد: إن قصور الاستثمار من الحكومة في البنية التحتية — الطرق، والسكك الحديدية، والمستشفيات، والمدارس — أصبح خطيرًا مثلما ورثناه من قصور الاستثمار في المشروعات. وسنترك ذلك لنتناوله فيما بعد. فمن الواضح أن من المكونات المهمة في نجاح أي نظام اقتصادي على المدى الطويل هي وجود مستوى ملائم من الاستثمار. وهو أيضًا من

الضروريات لازدهار الشركات على المدى الطويل. ولكن ما الذي يحدد قابلية الشركات للاستثمار؟ في الظاهر إن أسباب استثمار الشركات كثيرة ومعقدة تمامًا كالأسباب المحددة لسبب رغبتنا في شراء شيء ما في يوم معين من المحلات. فقد يقرر المديرون أن يستثمروا لاستبدال قطعة بالية أو تسبب ضوضاء من آلة أو من مركبة ما. قد يقررون أيضًا أن يستبدلوا كل أجهزة الكمبيوتر الموجودة في الشركة لأنها قد أصبحت عتيقة. من الممكن أن الشركة قد قررت أن تضيف منتجًا جديدًا، وتحتاج إلى الاستثمار في معدات جديدة لإنتاج المنتج الجديد. أو ربما تسير الشركة جيدًا ولديها وفرة من المال ومن ثم يقررون إنفاق بعضها.

في الواقع، ومع كل هذه الأسباب الثانوية عن سبب قرار الشركات للاستثمار، يوجد تفسير واحد سهل يحكمها. ستحدث الاستثمارات عندما يتوقع أن ينتج عنها معدل كاف من العوائد. يعني ذلك أن شراء معدة جديدة لا يجب فقط أن يغطي تكاليف شرائها بما تضيفه من إيرادات وأرباح ولكن يجب أن يزيد العائد بأكثر من ذلك. فما مدى الزيادة المقررة في هذا العائد؟ يعتمد ذلك على البدائل المطروحة. نفترض مثلًا أن مستوى سعر الفائدة هو ١٠٪ وتكلفة بناء منشأة صناعية جديدة هي ١٠ مليون جنيه استرليني. إذا كانت الشركة بالفعل لديها المال الكافي، وهو ١٠ مليون جنيه استرليني، فمن الممكن أن تستثمر في بناء المنشأة الجديدة أو قد تستطيع ببساطة أن تضع المبلغ في البنك لتحصل على عائد ١٠٪ يساوي مليون جنيه في أول سنة ثم يزيد، إذا لم يُسحب أي مبلغ وتزايدت قيمة المبلغ الذي تم إيداعه في السنوات اللاحقة. ولكن لكي يستحق الاستثمار الجهد يجب أن يكون معدل الربح فيه أعلى من ١٠٪ بهامش ربح كبير. من هنا سيزيد دخل الشركة نتيجة للاستثمار الجديد لأكثر من مليون جنيه استرليني في السنة الأولى وهكذا. يطلق خبراء الاقتصاد على هذا الاستخدام البديل «تكلفة الفرصة الضائعة» في الاستثمار — أي العائد المتاح إذا وضعت النقود المستثمرة في استخدامها الأمثل التالي. ينطبق هذا المبدأ إذا اضطرت الشركة إلى اقتراض أموال من

البنك. ومرةً أخرى فإن الاقتراض لا يستحق العناء إذا لم يتولد عن الاستثمار عائد ملحوظ أعلى من تكلفة التمويل.

يفسر ذلك السبب الذي يجعل معدلات سعر الفائدة العالية تعوق الاستثمار، وخصوصًا معدلات سعر الفائدة «الفعلية» (معدلات سعر الفائدة بعد السماح ببعض التضخم — سعر فائدة ١٥٪ ومعدل تضخم ١٠٪ يصبح سعر الفائدة الفعلي ٥٪). أما معدلات سعر الفائدة المنخفضة والثابتة فهي تساعد الاستثمار على نحو كبير. بالطبع عندما نكون بصدد تقدير العائد على استثمار ما، يبذل المحاسبون الكثير من الجهد ليتحروا الدقة بالقدر الذي يرغبه خبراء الاقتصاد. وفي غياب التجربة المحكمة، هل تستطيع الشركة معرفة معدل العائد على استثمار معين في عشرة أجهزة كمبيوتر وتكلفة الجهاز ٢٠٠٠ جنيه استرليني، ومدى اختلاف الأمر إذا كانت الكمية اثني عشر جهازًا؟ من المحتمل لا يمكنها ذلك، ولكن تنطبق نفس الفكرة العامة التي تناولناها فيما سبق عن التكلفة الحدية والإيراد الحدي. فالشركات التي تتجاهل مثل هذه القواعد ستواجه حتمًا مشكلات. والمديرون الذين يستثمرون طوعًا أو كرهًا، بدون أي اعتبار لمعدل العائد، يجب أن يتوقعوا أن حياتهم المهنية في هذا المشروع ليست طويلة.

هل يجب أن يكون للشركات ضمير؟

أحد التطورات المثيرة في السنوات الأخيرة هو إدراك الشركات أن هناك الكثير من الأشياء يمكن التعاون فيها في الحياة غير المال. فإن فكرة المسئولية الاجتماعية المشتركة، التي تنادي بأن الأمر يتعلق بشيء أكبر من «الأرباح»، ليست جديدة في حد ذاتها. فقد قام أندرو كارنجي Andrew Carnegie من رجال الصناعة الأمريكيين وهو من أصل إسكتلندي بوهب الكثير من المال للمكتبات العامة في بريطانيا، بالإضافة إلى معهد كارنجي للتكنولوجيا Carnegie Institute of Technology ومؤسسة كارنجي Carnegie Institution وقاعة كارنجي Carnegie Hall في أمريكا. وكانت سلسلة شركات كادبوري Cadbury في برمنجهام من الشركات الأوائل المستنيرة، ففيما يتعلق بمعاملتها للعمال — فقد

أخذتهم من عشوائيات المدينة ليعملوا ويعيشوا بين الحقول الخضراء، على الأقل في ذلك الوقت، في بورنفيل Bourneville. لم يكن العمال هم المستفيدين فحسب، فعندما يختلط الدين بالمشروعات — تنتمي كادبوري لطائفة الكويكرز المسيحية — ينتج عنه المزيد من الاهتمام بالواجبات الاجتماعية للتجارة.

وقد تصرح الشركات أنها قد اتخذت هذه الواجبات الاجتماعية مأخذ الجد، فالموظفون السعداء والأصحاء يكون إنتاجهم أفضل. ومن المرجح أيضًا أن يفضل المستهلكون الشراء من الشركات التي تعتبر شركات وطنية صالحة — ولا يقومون بتلويث البيئة أو يستغلون الموردين من العالم الثالث على سبيل المثال. من هنا فإن المال الذي أنفقوه على المشروعات الاجتماعية أو على الأعمال الخيرية له نتائج مفيدة مترتبة عليه، وربما تكون النتيجة الأساسية له، هي تكوين صورة مطمئنة عن المشروع. في السنوات الأخيرة برزت هذه الأمور لتتبوأ الأسطر الرئيسية في جدول أعمال الشركات. ويخشى رجال الأعمال مما تقوم به الأطراف المعنية، سواء كانت جماعات مناهضة للعولمة، تستطيع تعطيل جلسات الأعمال أو الاجتماعات السنوية العامة أو المؤسسات البيئية الخيرية. فعندما نجحت منظمة السلام الأخضر Greenpeace في الضغط على شركة شل Shell في موضوع نفايات المنشأة النفطية برنت سبار Brent Spar في المياه العميقة في المحيط — وقد قامت بذلك عن طريق تنظيم مقاطعة شراء منتجات الشركة — كان ذلك بمنزلة نقطة تحول. لكن حقيقة ما حدث هو أن المنظمة توصلت إلى أن الحقائق التي حصلت عليها عن التأثيرات البيئية لخطة شركة شل الأصلية كانت خاطئة ولكن ذلك لم يتساو مع المفعول القوي لما أظهرته المنظمة من تأثير على أعمال الشركة.

من الطرق المعروفة لملاحظة هذا الأمر نموذج «الأطراف المعنية». وفيه يكون ملاك الشركة — حملة الأسهم — هم أكثر الناس أهمية، لكن عليهم أن يتكيفوا مع الآخرين. لذلك توجد أطراف معنية في المشروع من داخل المؤسسة — حملة الأسهم بالإضافة إلى المديرين والعمال — ويوجد أيضًا أطراف معنية «من خارج» المؤسسة. يشمل ذلك المستهلكين والموردين ويشمل المنافسين أيضًا. ولكن كيف ذلك؟ إذا قامت إحدى الشركات بإنتاج سلع رديئة

فالخطر لا يكمن فقط في الخروج من المشروع ولكنه قد يدمر سمعة الصناعة ككل، مما يحملها مسئولية منافسيها أيضًا. أما باقي الأطراف المعنية فهم الحكومة والمجتمعات التي تعمل فيها هذه الشركات.

لقد تعرض هذا الاتجاه للهجوم في السنوات الأخيرة، فمع الحماسة التي كان يلاقيها في البداية، فإنه سقط أمام حكومة حزب العمال برئاسة توني بلير. بدا هذا الصراع في جوهره موضوعًا غير مثير للجدل. فيرغب المديرون الواعون في وضع مجموعة من الفوائد في الحسبان بداخل وخارج الشركة. «فالشركة الجيدة» قد تستطيع جذب أفضل مجموعة من المستثمرين، ممن يهتمون بالسياق الأخلاقي الذي سينفقون فيه أموالهم. وينشأ الخلاف عندما يُنظر للمسئولية الاجتماعية المشتركة على أنها مسيطرة على الهدف الأساسي للشركة. ويقول النقاد أمثال ديڤيد هندرسون David Henderson، وهو مسئول كبير سابق في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي: إن أفضل الأشياء التي تستطيع الشركات عملها للمجتمع هو تحقيق الأرباح، التي بدورها ينتج عنها فرص عمل ورخاء. كما يقولون: إن أي شيء آخر ما هو إلا رفاهية غير ضرورية. فالمديرون ماهرون في تحقيق الأرباح، أو يتوجب عليهم أن يكونوا كذلك، ولكنهم ليسوا على نفس الدرجة من المهارة في الأعمال الخيرية. فهذه مسألة توازن لا أكثر.

إلى هنا نكون قد تعرفنا على بعض التفسيرات الاقتصادية الأساسية عن كيفية عمل المطاعم والمشروعات الأخرى ودورها في النظام الاقتصادي. عندما درست علم الاقتصاد لأول مرة كنت أعتبر ذلك أقل جزء في علم الاقتصاد واقعية، ويبعد كثيرًا عن المناقشات اليومية في الحياة العملية، وبالتدريج بدأت أرى مدى ارتباطه بالواقع. فعلى سبيل المثال: إذا كنت تفكر في الاستثمار في شركة ما، فمن المحتمل أن ترغب في معرفة شيء ما عن قوة مركزها في السوق، وما إذا كانت قادرة على ردع المنافسين المحتملين في السوق؛ هنا تصبح عوائق الدخول للسوق مهمة. من المحتمل أن تريد معرفة إذا كانت الإدارة تركز على التحكم في التكاليف وزيادة الإيرادات. كل ذلك يأتي بالطبع

من الكتب المنهجية. فعلم الاقتصاد ليس دراسات في المشروعات؛ ولكنهما متشابكان مع بعضهما.

يقتضي توازن هذا الكتاب أن نتابع حديثنا. لذلك علينا أن نقدم لك شخصية لها تأثير كبير وكان لها رؤية مختلفة عن دور المشروعات.

الفصل الثامن

توابل ماركس

أما محدثنا التالي، فعادة لا ينظر إليه على أنه من خبراء الاقتصاد المعترف بهم، ولكن على كونه من فلاسفة السياسة، وثوريًا وبطلًا للعديد من الثورات، ووجهة لعشرات الآلاف من الرحلات لزيارة مقبرته في مقابر هاي جيت Highgate بلندن. ومن الغريب هذا الإهمال الذي تعرض له ماركس، مع أن حوالي نصف العالم في وقت ما كان يطبق المبادئ الماركسية في علم الاقتصاد. فإذا كانت فترة أواخر القرن العشرين نصرًا لاقتصاد آدم سميث (وآخرين)، فيمكننا القول إن ذلك كان نتيجة لقراءة ماركس لأعمال سميث عن كثب.

إلا أن أيًا من المطاعم الشهيرة لم تكن لترحب بارتياد كارل ماركس Karl Marx لها. فلحيته الغريبة الكثيفة والمنقطة باللون الرمادي، جعلته يظهر في رسوم الكاريكاتير مثله مثل بروميثيوس Prometheus. أما من يراه من المعاصرين، فيبدو كعابر السبيل. لقد كان اسم تدليله داخل نطاق الأسرة هو «مور»[1] Moor بسبب هيئته البربرية. وفي الواقع، كان في «شكل» ماركس شبه كبير من تمثال للإله زيوس الذي قُدِّم له كهدية واحتفظ به في مكتبه. لم يكن ماركس يتمتع بالكثير من صفات الإله، فقد كان يعاني مثل باقي البشر الأمراض مثل الجمرة والبثور (في مناطق لن ترغب في معرفتها)، ومشكلات في الكبد والأرق ونوبات صفراوية وآلام الصداع النصفي وأمراض الجهاز التنفسي. وقد صرح باشمئزاز جاسوس بروسياني كانت مهمته مراقبة ماركس

---

[1] كلمة Moor تعني الشخص البربري الملامح.

وتقديم تقارير عنه في حي سوهو Soho في لندن أن ماركس «نادرًا ما يغتسل أو يمشط شعره أو يغير ملابسه»، وكان كثيرًا ما يستمتع بكونه ثملًا. ومع ذلك، فقد كان لماركس ستة أطفال من زوجته چيني فون ويستفالن Jenny von Westphalen، ابنة أرستقراطي بروسياني ثري، وأنجب طفلًا آخر من هيلين لينشين ديماث Helene Lenchen Demuth خادمة المنزل. ولكن ألقى اللوم على معاونه وصاحب الفضل عليه فريدريك أنجلز Friedrich Engels، وادعى أنه والد الطفل. لقد دُفنت كل من چيني ولينشين بجوار ماركس في مقابر هايجيت. عندما كتب ماركس عن الفقر كان يستمد ذلك من خبراته الأولى. لقد عانى الفقر في معظم أوقات حياته، وتوفي ثلاثة من أطفاله وهم صغار. فمن الواضح أن فقره كان ابتلاءه الذاتي. وقد رفض الحصول على وظيفة، حتى عندما كان يعاني لفترات طويلة عدم القدرة على الكتابة، فقد كان يفضل أن يعيش عالة على أصحابه والمحسنين، بما في ذلك أنجلز الذي قاسى منه طويلًا.

ولد ماركس عام ١٨١٨م في ترايز Trier في بروسيا Prussia (ألمانيا حاليًا) لأبوين تحولا من اليهودية إلى اللوثرية لتجنب التفرقة القانونية. لقد درس في جامعة بون، ثم اكتسب ندبة المبارزة (علامة النبلاء)، وتأثر بالفلسفة الهيجلية. وهنا كان ماركس يشكل لنفسه أسلوبًا مميزًا، بدأ في تنفيذه عندما عمل صحفيًّا ثم محررًا في صحيفة راينيش تسايتونغ Rheinische Zeitung وهي جريدة متحررة وكانت السلطات تعتبرها متحررة أكثر من اللازم. انتقل ماركس بعد ذلك مع زوجته إلى باريس ثم بروكسل حيث شارك أنجلز في كتابة البيان الشيوعي Communist Manifesto الذي نُشر عام ١٨٤٨م. (وعلى هامش هذا الموضوع فإن المنزل الذي كان يؤلف فيه ماركس وأنجلز في بروكسل عُرض للبيع عام ٢٠٠٢م، وتوقع السماسرة أن أحد الماركسيين الأثرياء قد يقوم بشرائه.) وفي عام ١٨٤٩م حضر المفكر الثوري للندن حيث بدأ في مباشرة عمله العظيم «رأس المال» Das Kapital، نشرت أول طبعة منه باللغة الألمانية في ١٨٦٧م وكانت مبيعاتها بسيطة، مع أن الطبعة الأمريكية منه التي نشرت عام ١٨٩٠م باعت ٥٠٠٠ نسخة، وهو العدد الذي كانوا قد

انتهوا من طباعته، والسبب في ذلك هو أن ناشره قام بتسويقه على أنه كتاب يشرح كيفية تراكم رأس المال. لم تُنشر الطبعتان الأخيرتان منه، واللتان قام أنجلز بتحريرهما، حتى توفي ماركس، الذي رحل فقيرًا ومنكسر القلب عام ١٨٨٣م بعد وفاة زوجته. مع ذلك يعد كتاب رأس المال أحد أكثر ثلاثة كتب اقتصادية أهمية جنبًا إلى جنب مع كتاب ثروة الأمم لآدم سميث وكتاب النظرية العامة General Theory لكينز.

نوع مختلف من العلماء البائسين

لقد لاحظنا كيف قام بعض خبراء الاقتصاد الكلاسيكيين الذين اتبعوا آدم سميث بتبني موقف أقل تفاؤلًا من الطريقة التي ستتطور بها الأنظمة الاقتصادية الرأسمالية. فقد رأى مالتوس أن النمو السكاني يتجاوز مخزون الطعام وينتج عن ذلك عواقب وخيمة. أما ميل فقد فضل الاشتراكية المثالية لمواجهة ما يعرفه خبراء الاقتصاد المعاصرين على أنه فشل للسوق في توزيع الدخل. وقد اعتقد ريكاردو بعد أن أمدنا بتفسير لسبب الاستفادة من التجارة الحرة، أن ملاك الأراضي سيكونون أول المستفيدين من النمو الاقتصادي. أما العمال فسوف يقعون فريسة لأجور بالكاد تعينهم على العيش. أما ماركس فلم يكن لديه وقت للتفكير في استنتاجاتهم، مع أنه قام بالاستعانة بالأدوات الاقتصادية لخبراء الاقتصاد الكلاسيكيين، بما فيهم سميث. لقد قال عن توقعات مالتوس القاسية عن السكان: إنها ترتكز على افتراض استمرار النظام الرأسمالي في الإنتاج. ومن هذا المنطلق وع التحول إلى نظام آخر، فلن يكون هناك أدنى مشكلة. وأضاف أن القوانين النظرية الوحيدة عن السكان موجودة فقط «للحيوانات والنباتات» وليس للبشر. وفي الوقت الذي كان ميل يضع فيه قواعد مبدأ الاشتراكية النموذجية، كان كارل ماركس يعمل في تأليف كتاب «رأس المال» في حجرة القراءة في المتحف البريطاني. لقد كانت هذه الاشتراكية عنده نوعًا من التفكير الضعيف المليء بالرغبات، إلا أن ماركس يدين بكل الفضل في علم الاقتصاد لريكاردو، فقد آمن الاثنان بالأهمية الأولية للتوزيع. فإذا كان التأكيد في أعمال آدم سميث على حجم

الكعكة الاقتصادية، وعلى توقع نموها بطريقة معقولة بمرور الوقت، فإن كلًا من ريكاردو وماركس كانا يهتمان بكيفية تقسيمها، فقد رأى كلٌ منهما أن التقسيم سيقود إلى شدة التوتر. وكان الاختلاف هو أن ماركس تعامل مع هذا التوتر عن طريق ما توصل إليه من استنتاجات منطقية.

كان هذا المنطق، الذي يتمثل في تبني ماركس للجدلية الهيجلية، هو السبب في اختلافه عن خبراء الاقتصاد الآخرين. فقد انتقدهم على أنهم وضعوا قوانين لعلم الاقتصاد على أنها شاملة ودائمة كقوانين الفيزياء والكيمياء بدون معرفة أنهم يصفون مرحلة مؤقتة في التطور الاقتصادي. فالرأسمالية من وجهة نظر ماركس ما هي إلا مرحلة انتقالية في الرحلة الاقتصادية من النظام الإقطاعي وصولًا للنظام الشيوعي، وهو الوجهة النهائية للاقتصاد. هل كان له وجهة نظر في ذلك؟ ومع أن أفكار سميث استطاعت البقاء في ظل الظروف الاقتصادية المتغيرة التي لم يكن يحلم بها، والمزايا النسبية ظلت موجودة كما كانت في عصر ريكاردو، فإن الأمر — وبدون شك — يتلخص في أن الكثير من علم الاقتصاد في القرن التاسع عشر والفترة التي سبقته لم يُرحب به جيدًا. ولسوء حظ ماركس ينطبق كل ذلك على غالبية تحليله. وقبل الخوض في تفسير السبب، دعونا نعرض بعضًا من هذا التحليل:

قيمة العمل

كان ماركس مثل كثير من علماء الاقتصاد الآخرين الذين عاشوا في زمنه، فقد تناول موضوع القيمة كنقطة البداية. ومن وجهة نظره فإن عدد ساعات العمل التي يتطلبها إنتاج أي منتج تحدد قيمته. وإذا كان ذلك يبدو غريبًا بعض الشيء للمراقبين المعاصرين لعلم الاقتصاد، في عصر نعلم فيه تمامًا أن تكلفة التصنيع تمثل جزءًا بسيطًا مما ندفعه ثمنًا لأي شيء معروض للبيع في المحلات؛ فما زال صدى هذا الأمر موجودًا حتى الآن. لو أخذت سيارتك لتصليحها في إحدى الورش، فإن السعر الذي سيتحدد لك عادةً سيكون على أساس عدد ساعات العمل التي يتطلبها تنفيذ المهمة. أو على مستوى أكبر قليلًا فإن أتعاب المحامي سوف يجري حسابها عادةً على أساس الأجر

بالساعة مضروبًا في عدد مرات قيامه بالعمل. بالطبع لن يصدق أحد أن مقدار النقود التي تدفعها للورشة، يأخذها الميكانيكي كلها، أو أن كاتب المحكمة المنوط به القيام بعمل شاق في قضيتك القانونية لا يحصل إلا على بعضٍ من المبالغ التي تدفعها لمكتب المحاماة. وكانت تلك هي فكرة ماركس الأساسية. ففي أي سعر توجد قيمة، يحددها تفسير دقيق لتكلفة العمل المطلوب كما توجد أيضًا «القيمة المضافة»، التي يحصل عليها المالك أو الممول أو صاحب المشروع مقابل كد العمال وجهدهم.

لقد تعرضنا في الفصل السابق لسبب خضوع المشروعات لقاعدة دافع الربح. بدون الأرباح سيترك أصحاب رأس المال المحتملون أموالهم في البنك، ويقضون الوقت في اصطياد الثعالب أو في لعب الجولف. من هنا فإن إغراء جمع المزيد من المال أصبح متاحًا في ظل غياب المخاطرة التي تمد أصحاب رأس المال بالحوافز اللازمة. لقد ساعد ذلك في بناء قاعدة الاستثمار التي بدونها لا يحدث التطور الاقتصادي. ودفعت ملاك الأراضي أيضًا لكي يسمحوا أن تتحول حقولهم الخضراء إلى مواقع صناعية. من هنا فقد وفرت الأرباح والإيجار الحافز للتطور. ومع أن ذلك يبدو منطقيًّا، فإن خبراء الاقتصاد في ذلك الوقت اكتشفوا أنه من الصعب تحدي ماركس. وكان السبب الرئيسي في ذلك أن تحليله لهذا الأمر كان في نطاق القيمة التي تخص ملاك الأراضي. يضيف ماركس أن ملاك الآلات لا يستحقون عائدًا عن قيمة هذه الآلات — التي عرَّفها ماركس على أنها مقدار العمل الذي يتطلبه بناؤها — والتي كانت قد قدرت في بادئ الأمر. أما مكافآت ملاك الأراضي، فلا تدخل في الموضوع. وفي رأي ماركس، فإن كل الملكيات الخاصة ما هي إلا سرقة.

في الوقت الذي نستطيع الاحتجاج فيه على نظام ماركس، فإننا ندرك أنه يعطينا طريقة سلسة للتفكير في كيفية رؤيته هو وآخرين لمقدار التوتر المتأصل في الرأسمالية. فإن هدف أصحاب رأس المال هو زيادة القيمة المضافة، وقد كوَّن ماركس تكتلًا من الملاك والممولين وملاك الأراضي من أجل ذلك، حتى استدعى ذلك توظيف النساء والأطفال لتنفيذ مهام صناعية خطيرة وقذرة، أو توظيف الرجال للعمل لساعات طويلة في ظروف مزرية، لقد كان ذلك ما

يعتبرونه استراتيجية سليمة. وقد علَّق أحد رجال الأعمال في مانشيستر عندما أوضح أنجلز صديق ماركس مدى الفساد والقذارة التي كانت تعيش فيها طبقة العمال قائلًا: «ألا تعلم ياسيدي أنه مع ذلك يوجد الكثير من النقود يمكن الحصول عليها هنا!» لقد كان هذا التعليق بمنزلة الملخص للأسلوب ككل. لم يكن ماركس مهتمًّا بإلقاء اللوم على أصحاب رأس المال من الأفراد. لقد كانوا نموذجيين بالنسبة لمن يعيشون في هذا الوقت، وفي ظل هذا النظام الذي يعملون فيه وكان عصرهم في طريقه للانتهاء. أشعلت نظرية ماركس عن قيمة العمل الصراع المتأصل في الرأسمالية بين تساوي الحصص وحتمية الاستغلال، وقام ماركس أيضًا بطرح خارطة طريق لانهيار الرأسمالية.

أزمة أصحاب رأس المال

في ظاهر الأمر فإن التحليل الذي قام به ماركس لم يفسر بالضرورة السبب في انتهاء هذه العملية، حتى لو أنه أعطى وصفًا دقيقًا لاستغلال العامل — الذي كان جليًّا في ذلك الوقت إذ انتشرت العشوائيات في إنجلترا الفيكتورية — بالإضافة إلى سوء معاملة وإيذاء الأطفال العمال، إلا أن ذلك لم يوفر سببًا وراء توقف هذه العملية. إن هذا النوع من الرأسمالية التي وصفها ماركس قد يكون أحد أنواع الإقطاع الصناعي، ولكن لماذا حُكم على هذا النظام بالفشل، ما دام استطاع أصحاب الأعمال الحفاظ على العمال تحت سيطرتهم؟ الإجابة على ذلك، كما اعتقد ماركس: هي وجود عملية ديناميكية تتحرك. فلم يكتفِ أصحاب رأس المال بالاعتماد على ما حققوه من نجاح والعيش من أرباحه أو قيمته «المضافة». بل كانت الحاجة هي المحرك لهم بالإضافة إلى ضغوط التنافس مع الغير لتحريك الأمور للأمام عن طريق استثمار هذا الفائض في المزيد من الآلات. لقد اتبع ماركس أسلوبًا شعريًّا في هذا الصدد، فكتب قائلًا: «الادخار، الادخار! وهذا ما أوصى به موسى والأنبياء. لذلك وفروا، وفروا، أي أعيدوا تحويل أكبر نسبة ممكنة من القيمة المضافة أو المنتج الإضافي إلى رأس مال! ويعني ذلك الادخار من أجل الادخار فقط، والإنتاج من أجل الإنتاج فقط.»

وهذه النزعة لادخار رأس المال، أو كما يمكننا وصفها، الاستثمار، لها ثلاث نتائج مهمة؛ أُولاها أن بعض العمال قد يُستبدلون بالآلات، وباستخدام المصطلحات الحديثة، هو تغيير نمط الإنتاج من ارتكازه على العمل إلى الارتكاز على رأس المال، مع تشريد العمال، وذلك في الفترة التي تسبق حالة الرفاهية. من هنا يتكون «جيش احتياطي» من العاطلين يكون مهمًّا في العمل على استغلال العمال، فلطالما يوجد أشخاص مستعدون للحصول على عمل لمجرد الحصول على طعام، وفي هذه الحالة يكون من الممكن إبقاء الأجور منخفضة. والنتيجة الثانية هي أن الادخار سينتج عنه مبدأ «البقاء للأصلح»، حيث ستتساقط الشركات الأضعف في الطريق، وستصبح سيطرة بضعة شركات كبيرة من الأمور الطبيعية. من الواضح أن التطور ينطبق على الأنظمة الاقتصادية الرأسمالية مثلما انطبق على العالم. (لقد أرسل كارل ماركس لتشارلز داروين Charles Darwin نسخة من الطبعة الأولى من كتاب «رأس المال»، إلا أنه لم يتلقَ ردًّا.) أما النتيجة الثالثة والأكثر إثارة فهي أن عملية التراكم نفسها تسبب مشكلات للرأسماليين الذين أسسوها من قبل. وقد عرف ماركس ما نعرفه الآن بالإفراط في الاستثمار. من هنا فقد قام أصحاب رأس المال باستثمار أموالهم أكثر من اللازم أملًا في تحقيق المزيد من الادخار وزيادة الأرباح. وقد يؤدي ذلك إلى تقليل الأسعار لأن أصحاب رأس المال الآخرين لديهم القدرة على المنافسة في ظل وجود زيادة في الاستثمارات والإنتاج. قد تكون عملية طرد الشركات الكبيرة للشركات الصغيرة من المشروعات عملية إلى حد ما وحشية، ومن الممكن أيضًا أن تكون، من وجهة نظر ماركس، جزءًا من دائرة لا نهاية لها، ويبدو أن أصحاب رأس المال لا يتعلمون من أخطائهم السابقة. لقد كُتب على الرأسمالية أن تحصل على معدل أرباح ينخفض باستمرار، مما يزيد من الضغط على أصحاب رأس المال لاستغلال العمال، وتؤدي أيضًا إلى فرض حالة من عدم الاستقرار على النظام الاقتصادي، حيث نتج عن موجات الادخار — الاستثمار — اقتطاع وتخفيض فرص العمل والأجور.

أظهر نظام ماركس تناقضين متأصلين في النظام الرأسمالي: أحدهما هو العمال المضطهدون، الذين يحصلون بالكاد على أجور تعينهم على العيش على حد الكفاف، ولذا لن يستطيعوا مد السوق (الطلب) بالكميات المتزايدة من البضائع التي تنتجها مصانع الرأسماليين. لقد وضع ماركس تفسيرًا مفصلًا عن كيفية بقاء النظام متوازنًا عن طريق إنتاج كميات أكبر وأكبر من السلع الترفيهية التي يبيعها أصحاب رأس المال بعضهم لبعض، ولكن كان المعنى المتضمن الواضح أن هذا لن يستمر. وسيتفق معه في ذلك أي خبير اقتصادي. فالإنتاج الكلي يحتاج إلى استهلاك كلي. والتناقض الأساسي هو مع العمال أنفسهم؛ فهم يُجلبون معًا للعمل في المصانع، وينقلون عادةً من الريف للسكن في المدن الصناعية، فهل بذلك يصبحون مستعدين لقبول حتمية استغلالهم؟ لكن ماركس لم يعتقد ذلك. فقد كتب يقول:

> «بالإضافة للعدد المتناقص من عوامل الجذب في رأس المال، التي تمتلك وتحتكر كل الميزات في عملية التحويل هذه، يزيد جمهور البائسين والمكتئبين والمستعبدين والمقهورين والمستغلين، لكن كل هذا يزيد أيضًا من اشمئزاز الطبقة العاملة وهي طبقة اجتماعية تتزايد بصفة مستمرة ومرتبة وموحدة ومنظمة بنفس آليات العملية الإنتاجية الرأسمالية.»

من هنا ستصبح مصانع أصحاب رأس المال مرتعًا للسخط والاشمئزاز، وأخيرًا للثورة الاشتراكية.

يا عمال العالم ...

يحمل شاهد قبر ماركس الشعار الذي يقول «يا عمال كل الأرض اتحدوا». وسواء هذا الشعار أو الشعار الأكثر شيوعًا «يا عمال العالم اتحدوا» فكلاهما يدعو للاتحاد. وقد حصلنا من عمل ماركس العظيم «رأس المال» على فكرة عن الأنظمة الرأسمالية، فهي ليست فقط غير مستقرة بطبيعتها ومليئة بالأزمات ولكنها أيضًا غير عادلة في جوهرها. فقد أظهرت نظريته عن قيمة العمل أن

أصحاب رأس المال يتطفلون على الجسد الاقتصادي، ويتغذون على القيمة المضافة التي يصنعها عمالهم. وكانت الإجابة هي أن على العمال أن يتحكموا في «وسائل الإنتاج والتوزيع والتبادل»، مما سيؤدي في وقت واحد إلى التخلص من القيمة المضافة (إلى جانب أصحاب رأس المال الذين يكدسونها) وإثراء حياة العمال العاديين. لقد تبنت الأحزاب الاشتراكية، وأيضًا الشيوعية، هذا الموضوع. وظل الأمر هكذا حتى تولى توني بلير رئاسة حزب العمال وقام بإلغائه عام ١٩٩٤م، ففي الفقرة الرابعة يقول برنامج الحزب:

> «ولتأمين حصول العمال الذين يعملون بأيديهم أو من يعملون بعقولهم، على كل ثمار عملهم ومن ثَمَّ التوزيع العادل لهذه المنتجات، من الممكن للملكية العامة لوسائل الإنتاج والتوزيع والتبادل تحقيق ذلك وإيجاد أفضل نظام متوفر عن الإدارة العامة والتحكم في كل الصناعات والخدمات.»

وقد كان التزام حزب العمال بالملكية العامة الماركسية، موضوع نقاش لفترات طويلة، فعلى سبيل المثال قد تبدو الجمعيات التعاونية مطابقة لما جاء في الفقرة الرابعة من برنامج الحزب. وقد استخدمت هذه الفقرة لتفسير موجة التأميمات التي حدثت في حكومة آتلي Atlee في عامي ١٩٤٥–١٩٥١م. كانت حركة التأميم، كما ذكرنا من قبل في الفصل السابق، تشمل العديد من الصناعات بما في ذلك الفحم والصلب والسكك الحديدية وجرى تحويلها لملكية الدولة.

وفي حين كان كتاب رأس المال بإصداراته الثلاثة يمدنا بالتفسير النظري عن أحقية تولي العمال زمام الأمور الاقتصادية، فإن ماركس وإنجلز قد توصلا إلى هذه النتيجة بالفعل في «البيان الشيوعي» الذي اشتركا في كتابته عام ١٨٤٨م. مع أن بعض ما عرضه البيان قد يبدو للبعض في هذه الأيام ثوريًا — بنك حكومي واحد يحتكر السوق، وملكية الدولة لكل وسائل المواصلات والاتصالات وإلغاء حقوق الملكية — ولكن يعتبره البعض الآخر وسطًا بين الاثنين. لقد طرح البيان فكرة وجود ضريبة تدريجية أو تصاعدية

على الدخل ومد ملكية الدولة لتصل للمصانع ووسائل الإنتاج الأخرى، ولكن ليست بدرجة السيطرة الكاملة.

مدى خطأ ماركس

كان ماركس أحد المفكرين المؤثرين في العصر الحديث ولكن التاريخ لم يتعامل مع طريقة تفكيره في علم الاقتصاد بتعقل. وقد اعترض ظهور الطبقات الوسطى من أصحاب رأس المال توقعاته عن بقاء العمال الدائم في حالة قريبة من الفقر. لقد كانت الرأسمالية أرحم على العامة من الشيوعية. وقد حدثت أزمة بسبب الرأسمالية وخاصة في فترة الركود الاقتصادي العظيم في الثلاثينيات من القرن العشرين وقيام الثورة الروسية عام ١٩١٧م. ولكن لم يستمر توقع ماركس الأساسي عن تناقص أرباح أصحاب رأس المال لفترة طويلة. فقد كان السقوط المتتالي للشيوعية في أوروبا الشرقية في نهاية الثمانينيات من القرن العشرين، وخاصةً عند انهيار سور برلين، وانخفاض مكانتها الآن واتباع القليل من الدول لهذا النظام؛ مؤشرًا على انحسار سطوع نجم ماركس بعد أكثر من قرن من وفاته، ومن المحتمل ألا يسطع ثانيةً. فعدد الأنظمة الاقتصادية التي كانت قد طبقت مفاهيم ماركس كبير جدًّا، حتى يستفيد العمال ظاهريًّا. قبل توحيد شطري ألمانيا في ١٩٩٠م كان الانطباع السائد أن الاقتصاد في الشرق، في الجمهورية الألمانية الديمقراطية القديمة، قوي إلى حد بعيد، لكن اكتشفنا نقاط الضعف الاقتصادية فيها فقط عندما انفتحت على العالم، ولم يستمر نظام ماركس الاقتصادي. لقد شن كينز في الثلاثينيات من القرن العشرين هجومًا على كتاب رأس المال ووصفه بأنه يحتوي على «أخطاء علمية»، وأضاف «إنه بدون فائدة ولا يمكن أن نطبقه في العصر الحديث». لقد قال عن الفكر الماركسي: إنه بُني على سوء فهم لنظرية ريكاردو عن القيمة، وكان في هذا القول قليل من القسوة، بسبب إدراكه المتأخر. فقد كان ماركس ينتقد خبراء الاقتصاد الكلاسيكيين، وكان عمله في ذلك الوقت هو الأساس الفكري لأشكال التمرد التي تهدد الرأسمالية في

العصر الصناعي. وقد اعترف أصحاب رأس المال في هذه الفترة والمفكرون المساندون لهم بالوقوع في خطأ لاعتقادهم أن ماركس لن يشكل خطرًا عليهم.

كان ذلك جزءًا من أسباب توقعات ماركس الخاطئة. حتى ولو قُبِل تحليله الذي يفترض أن العمال يميلون دائمًا ليكونوا مقهورين، فالثورة لم تكن هي الحل الوحيد؛ لأنها كانت تستنفد القوى العاملة بطرق أخرى، ولكن ذلك لم ينطبق على الأحزاب الاشتراكية الديمقراطية. فالتحليل الماركسي يقول: إن الرأسمالية تناولت – تحت ضغط – منهجًا يوافق على توزيع للدخل أكثر عدلًا. وقد يكون رد فعل آدم سميث أن هذا ما يئول إليه الحال دائمًا.

لقد تعود المدافعون عن ماركس، والذين استجابوا للحقيقة التي قالها عن تقدم العمال اقتصاديًا وتمتعهم بارتفاع مستوى معيشتهم بدلًا من الثبات على مستوى الفقر، على الإشارة إلى استغلال الدول الصناعية لمستعمراتها. دعنا نقُل ذلك بطريقة أخرى: لقد حقق العمال الغربيون الرخاء فقط بسبب العمال المقهورين الفقراء في أماكن أخرى. نفس الشيء موجود في الجدل القائم حول العولمة. عندما يحصل أغنى ٢٠٠ شخص في العالم على دخل يقترب من مجموع دخل ٤١٪ من أفقر سكان العالم، أو ما يقترب من دخل نصف سكان العالم الذين يعيشون على أقل من دولارين في اليوم، يؤكد ذلك أن عدم المساواة ليس محل شك. وهذا هو ما خطط له ماركس. فعدم المساواة ينتج من عدم مقدرة الكثير من الناس على المشاركة في العملية الرأسمالية لأسباب سنتناولها فيما بعد. ومن هنا فإن الروابط بين عدم المساواة على مستوى العالم وبين نظام ماركس الاقتصادي ضعيفة للغاية وفي أسوأ الأحوال قد تكون معدومة.

الفصل التاسع

دفع الفاتورة

والآن، وقد غادر ماركس وهو يتمتم بصوت منخفض، حاملًا معه زجاجة شمبانيا وهي ما يحتسيه الرأسماليون، مخبأة تحت معطفه، فقد حان الوقت للتفكير في شيء يمكن أن يفسد أية وجبة: دفع الفاتورة. لم نصل بعد لنهاية وجبتنا هذه، وقد يعتقد البعض أنني ابتكرت عنوان هذا الفصل ليصف ما تقوم به الحكومات، إلا أن هذا يبدو منصفًا بالنسبة لي، بما أن أهم دور تقوم به الحكومة في الاقتصاد هو العمل على زيادة الضرائب، مما يجعلنا جميعًا ندفع قيمة الفاتورة، ثم تقوم الحكومة بعد ذلك بإعادة توزيع هذه الضرائب في شكل نفقات عامة. لقد قام السير ليو بلياتسكي Sir Leo Pliatsky وهو موظف كبير سابق كان يعمل في إدارة التجارة والصناعة بوزارة المالية؛ بعنونة مذكراته «الأخذ والعطاء» Getting and Spending نسبة لشعر ووردسورث Wordsworth الذي كان يقول فيه: «في الأخذ والعطاء نبدد قوانا». لذا دعنا ننظر إلى دور الحكومة الأساسي في الاقتصاد ألا وهو السياسة المالية. وكلمة المالية هنا تعني «ما يتعلق بالضرائب» إلا أن السياسة المالية تهتم بنفقات الحكومة والضرائب معًا:

لماذا تنفق الحكومات؟

في وقتنا الحالي، كون الحكومة تنفق عدة مليارات كل عام يعتبر أمرًا مسلمًا به. فأينما توجد حكومات يوجد لها نفقات، إلا أن الأمر يستحق منا أن نفكر بإمعان في السبب الذي يجعل للحكومة نفقات. التبرير الأول يرتبط

بما يعرف «بالسلع العامة»، وهي خدمات أو مؤسسات يستفيد منها المجتمع ككل، فمن المستبعد أن يقوم الجمهور بدفع المقابل لهذه الخدمات على أساس تطوعي. فهل من الممكن أن تدفع تطوعًا مقابل خدمات الشرطة؟ ربما تدفع إذا تجاهلت عناوين الصحف التي تقول: إنهم يقضون كل أوقاتهم في مضايقة سائقي السيارات من الطبقات المتوسطة بدلًا من ملاحقة المجرمين. وهل يمكننا تمويل النظام القضائي، وهو من الضروريات ولكنه مكلف أيضًا، بكل ما يضمه من محامين وقضاة يتقاضون أعلى الرواتب؟ بالإضافة إلى ذلك، وإذا ساد الإحساس بالوطنية في أوقات الحرب، فسيعترض المواطنون في أوقات السلم على تكاليف الإبقاء على القوات المسلحة عندما لا يلوح أي خطر في الأفق. يعتبر عدم توفر السلع العامة أحد أشكال «انهيار السوق»، فإذا لم تقم الحكومة بتمويلها، فلن توجد أساسًا، فعلى سبيل المثال، وجود نظام قضائي يعمل بشكل فعال، يعد من الأمور الضرورية لإدارة النظام الاقتصادي.

أما النوع الثانى من إخفاقات السوق فهو ما يطلق عليه المخاطر غير القابلة للتأمين، فهل من الممكن أن يحصل شخص مريض بمرض مزمن وبدون دخل على تأمين صحي خاص؟ بالطبع لا، إلا إذا طلبت الحكومة من شركات التأمين أن توفر غطاءً لكل فرد في منطقة بعينها. وحتى في هذه الحالة، ونظرًا لانتشار المخاطر بين الأصحاء وغير الأصحاء يتطلب الأمر من الشركات توفير هذا الغطاء عبر نطاقات أوسع. وإذا كان الأمر كذلك فلماذا لا تقوم الحكومة نفسها به أو على الأقل العمل على ضمان ذلك التأمين والإنفاق عليه من الضرائب؟ وينطبق هذا الأمر أيضًا على المخاطر الأخرى، بما في ذلك استمرار صرف تأمين البطالة للعاطلين ومرتبات من يحصلون على إجازات مرضية. حتى لو كانت الحكومة تقوم بدور المؤمن أو المشتري للخدمة، فلا يعني أنها يجب أن تكون المورد أيضًا. فمن الممكن أن تشتري الحكومة خدمات الرعاية الصحية من أطباء ومستشفيات القطاع الخاص نيابةً عن المرضى، ومن هنا تنتهي الحاجة لخدمات الصحة العامة. وفي وقت تأليف هذا الكتاب تقوم الحكومة بذلك ولكن على نطاق ضيق. إن النقاش

الذي يدور الآن مطالبًا بتمويل مشروع خدمات الصحة العامة من الضرائب يستند على قيام مؤسسة كبيرة (كأكبر شركة في أوروبا الغربية) بالاستفادة من وفورات الحجم، بحيث توفر خدمة الرعاية الصحية حتى في الأماكن التي بها عدد قليل من السكان، وتعمل على تدريب عدد كافٍ من الموظفين لتقديم تلك الخدمات.

مع موافقة معظم خبراء الاقتصاد على أن دور الحكومة هو توفير السلع العامة، فإن دورها في المخاطر التي لا يمكن التأمين عليها وبوصفها موردًا لخدمات مثل الصحة والتعليم؛ قد أصبح مهددًا، على الرغم من قلة من يهددونها بتغيير النظام ككل، على الأقل في بريطانيا. وبالمثل فإن الحكومات تستخدم الضرائب والإنفاق الحكومي لإعادة توزيع الدخل من الأغنياء للفقراء. قد يقول خبراء الاقتصاد في السوق الحرة: إن الحكومات المعاصرة قد تطورت وأصبحت تدرك قدراتها الحقيقية. ومع ذلك توجد احتمالية ضعيفة أن نعود للحكومات الصغيرة والبسيطة.

الإنفاق

تختلف الترتيبات الخاصة بالموازنة بين الدول، وعلى وجه الخصوص عندما نكون بصدد زيادة الإيرادات والنفقات، خاصةً عند تقسيم نظام الحكم إلى مركزي ومحلي أو إلى حكومي وفيدرالي. ومع ذلك فالقواعد الأساسية تتشابه في كل مكان، فتُزاد الإيرادات لتمويل النفقات. فإذا حدثت زيادة في الإيرادات أكثر من اللازم، يكون هناك فائض في الميزانية. أما إذا كانت الإيرادات لا تكفي فيحدث عجز في الموازنة، والحكومة — سواء كانت مركزية أو محلية أو فيدرالية أو جمهورية — عليها أن تقترض من أجل تغطية هذا العجز. هذا باختصار ما يُعرف بالمالية العامة.

تقدر نفقات الحكومة في المملكة المتحدة وقت تأليف هذا الكتاب، بحوالي ٤٠٠ مليار جنيه استرليني في العام، في ظل نظام اقتصادي يكون إجمالي الناتج المحلي فيه ما يقرب من ١٠٠٠ مليار جنيه استرليني، من هنا فإن النسبة هي ٤٠٪ تقريبًا. وفي ظل الظروف الحالية، يجب أن يجرى بحث

في مستوى الإنفاق بين وزارة المالية وبعض الوزارات الأخرى في الحكومة البريطانية لثلاث سنوات متعاقبة. يجري فحص شامل للنفقات كل سنتين، والعام الثالث بعد كل فحص، يكون العام الأول في الفحص التالي. توجد نسبة معينة من هذا الإنفاق في شكل مدفوعات تحويلية — معاشات ومزايا الضمان الاجتماعي — لذلك لن تُحسب مرة أخرى عند حساب إجمالي الناتج المحلي. ومع ذلك فإن رقم ٤٠٪ مناسب عند تحليل مقدار الزيادة في النفقات العامة. أما الاختلاف الأساسي الآخر بين النفقات الجارية ونفقات رأس المال؛ فعلى سبيل المثال، في خدمة الصحة العامة تشمل النفقات الجارية الرواتب وأجور الأطباء والمرضات وباقي الموظفين وفاتورة الأدوية السنوية، ويعتبر بناء مستشفى جديد من نفقات رأس المال، وهذا هو النصيب الأكبر من النفقات الجارية للحكومة. وفي السنوات الأخيرة حاولت الشراكات بين القطاع العام والقطاع الخاص، مثل مبادرة تمويل القطاع الخاص، زيادة مقدار نفقات رأس المال.

فيما قبل القرن العشرين، كان موضوع النفقات العامة واحدًا من الموضوعات الرئيسية التي تؤدي إلى الحرب والسلام. فالحكومات تنفق، في الغالب، للاحتفاظ بجيوشها. ويرتفع معدل هذا الإنفاق كثيرًا في أوقات الحروب عندما تتزايد أعداد هذه الجيوش. فعلى سبيل المثال، في فترة ما قبل الحروب النابليونية، كانت الحكومة البريطانية تنفق حوالي عُشر إجمالي الناتج المحلي، وقد ارتفع هذا الرقم ليصل إلى الثلث في وقت موقعة واترلو Battle of Waterloo. كانت الحروب مكلفة اقتصاديًّا ولا تزال، مما يعني ضرورة زيادة الضرائب والأمر الأكثر أهمية هو الاقتراض المكثف والممتد. لم يكن ذلك مجرد ظاهرة فيما قبل القرن العشرين، فعبء تمويل الحرب العالمية الثانية استنزف قدرة بريطانيا على الاستمرار كقوة اقتصادية كبرى في فترة ما بعد الحرب.

حتى عام ١٩١٤م كانت النفقات في فترة السلم حوالي ١٠٪ أو ١١٪ من إجمالي الناتج المحلي. وهو المستوى الذي كانت عليه في الجزء الأول من القرن، وكذلك في أواخر العصر الڤيكتوري والعصر الإدواردي. لقد واكبت

الحرب العالمية الأولى فترة اتسمت بسيطرة الدولة على الاقتصاد، كانت النتيجة المترتبة هي عدم عودة النفقات العامة لحالتها الطبيعية مع الاستقرار عند نسبة أعلى قليلًا من ٢٠٪ من إجمالي الناتج المحلي. لم يكن ذلك فقط بسبب نسبة الفوائد على ديون الحكومة نتيجة للحرب، ولكن أيضًا بسبب بداية حالة من الرفاهية مدعومة من قبل الحكومة. لقد قامت حكومة الديمقراطيين الأحرار التي جرى انتخابها عام ١٩٠٦م بإقرار تشريع معاشات حكومية لكبار السن في ١٩٠٨م. وبجانب ذلك وفي ١٩١١م صدر تشريع ديڤيد لويد جورج للقانون الخاص بالتأمينات الاجتماعية الذي اشتمل على مواد تخص كلًا من البطالة والتأمين الصحي. استمرت هذه الزيادة في النفقات أثناء الحرب العالمية الثانية وبعدها، وهي الفترة التي شهدت صدور قانون التعليم ١٩٤٤م، وقانون خدمات الصحة العامة ١٩٤٦م (الذي جرى تنفيذه فعليًا ١٩٤٨م)، وقانون التأمينات الاجتماعية ١٩٤٦م، وقانون المساعدات القومية ١٩٤٨م. لقد كانت هذه الفترة التي تبعت تقرير السير ويليام بيفريدج Sir William Beveridge عام ١٩٤٢م، هي الفترة التي جرى فيها تفعيل حالة الرفاهية المعاصرة، حيث أخذت الحكومة على عاتقها مسئولية الصحة والتعليم والمعاشات وعددًا من المزايا التي تشمل البطالة والمرض واحتياجات أخرى. وهي التي جرى فيها بسط نفوذ الحكومة على الصناعة بوضوح. وفي أوائل الخمسينيات من القرن العشرين، وصلت نفقات الحكومة إلى ٣٠٪ أو ٣٥٪ من إجمالي الناتج المحلي، وقد زادت لمستوى أكبر يتراوح بين ٤٥٪ و٥٠٪ في منتصف السبعينيات من القرن العشرين، حيث زادت نفقات الرفاهية. ثم نجحت حكومة تاتشر في تخفيض تلك النسبة لتصل لحوالي ٤٠٪ من إجمالي الناتج المحلي وثبتت على ذلك.

تضاعفت نفقات الحكومة حوالي أربعة أضعاف مستواها عام ١٩١٤م متناسبة مع حجم الاقتصاد. وقد صاحب هذه الزيادة تغييرات واضحة في بنيتها. وحديثًا في عام ١٩٥٠م كان الدفاع هو أهم عنصر في نفقات الحكومة، فكان يمثل ٦,٦٪ من إجمالي الناتج المحلي، ويليه التكافل الاجتماعي (٥,١٪) والصحة (٣,٦٪) والتعليم (٣,٤٪) والإسكان (٢,٦٪). وبعد حوالي نصف

قرن، كانت موازنة التكافل الاجتماعي أكبر موازنة (١٢,٤٪ من إجمالي الناتج المحلي)، ويليها الخدمات الصحية والاجتماعية (٦,٧٪) والتعليم (٤,٦٪) ثم الدفاع (٢,٧٪). من هنا وضحت الزيادة في حالة الرفاهية، كما تناقصت أهمية الدفاع، وذلك منذ أن تزايدت نزعة «عائد السلام» في الحكومة البريطانية مثل دول أخرى بعد انتهاء الحرب الباردة. لقد كانت العقارات محل اهتمام الحكومة في الفترة التي تلت كلتا الحربين العالميتين — بناء «منازل تناسب الأبطال» — ولكنها أصبحت بعد ذلك تمثل نسبة بسيطة من نفقات الحكومة، بعد أن نجحت سياسة حكومة تاتشر في بيع مساكن البلدية لمستأجريها، وقامت بتحويل المخزون الباقي من هذه المساكن لجمعيات الإسكان.

ما هو مستوى القياس الصحيح لنفقات الحكومة؟

كيف كان من الطبيعي أن تنفق الحكومة فقط عُشر إجمالي الناتج المحلي على الخدمات العامة على أن يكون النصيب الأكبر لخدمات الدفاع، في حين يعتبر خمسا الناتج المحلي كافيين الآن؟ جزء من السبب يكمن في أنه في الماضي لم يكن هناك تعليم شامل تموله الدولة، أو خدمات رعاية صحية أو دعم للفقراء. هذا لا يعني عدم وجود هذا الدعم في السابق. ففي بريطانيا توجد شبكة من المنظمات التطوعية والمؤسسات الخيرية وجمعيات المعونات الطبية والجمعيات التعاونية والكنائس، التي قد تشبه في دورها دور الوكالات الحكومية المحلية أو القومية والتي توفر حالة من الرخاء غير الرسمي قبل ظهور بيفريدج بفترة طويلة. فقد قامت إدارات المدارس بالتأمين على معظم الأطفال المحليين الذين كانوا يتلقون التعليم قبل تطبيق قانون التعليم عام ١٩٤٤م. كان الانتقاد الوحيد على حالة الرفاهية هذه، هي أنها اجتاحت العديد من المنظمات التطوعية العالية التأثير. فدفع المال لزيارة الطبيب كان أمرًا شائعًا ومتوقعًا بالطبع. فقام الكثير من تلك الجمعيات بتطبيق نظام غير رسمي من الإعانات المشتركة، والتأكد من أن المرضى الأكثر ثراءً يدفعون الفاتورة، أما الفقراء فلا يرغمون على القيام بذلك. وفي بداية تطبيق نظام خدمات الصحة العامة، في ٥ يوليو/تموز ١٩٤٨م، تسارع المرضى لإجراء

جراحات لدى الأطباء الممارسين ومعهم القليل من المال، ولم يتوقف الأمر عند ذلك الحد، فمنذ ذلك الوقت كانت الاستشارات والعلاج «مجانًا في مكان تلقي الخدمة». لقد تعود المرضى على ذلك. وفي بضعة أشهر زادت تكلفة خدمات الصحة العامة بمعدل زاد من قلق الوزراء، وهذا هو نفس المعدل الذي استمر حتى وقتنا الحالي. وقد علق أنورين بيفان Aneurin Bevan، «مؤسس نظام خدمات الصحة العامة» في حكومة حزب العمال بعد عام ١٩٤٥م قائلًا: «أخاف من التفكير في الكميات الهائلة من الأدوية التي يبتلعها البريطانيون باستمرار في الوقت الحالي.»

يتنوع مستوى النفقات العامة بمرور الوقت، كما تتنوع في محتواها. لقد تقلصت الموازنة البريطانية الخاصة بالدفاع بالنسبة لحجم الاقتصاد مع تفكك الإمبراطورية. فلم يعد الإسكان بعد ذلك من أولويات نفقات الحكومة. وعندما تولى حزب المحافظين السلطة من ١٩٧٩م حتى ١٩٩٧م، قام بالتخلص من بعض أنواع حالات الرفاهية، واستبدلها بالتأمين الخاص، مثل دفع مستحقات الرهن العقاري لغير الموظفين. ووضعت سياسة للتقليل من عوامل الجذب في الحالات الأساسية من المعاشات الخاصة بكبار السن، ومن ثَمَّ زيادة الحوافز للمساهمة في التسويات الخاصة، وذلك عن طريق ربط الزيادات السنوية في المعاشات الحكومية بالأسعار بدلًا من زيادة نمو الأرباح بسرعة. لقد خفضت عملية الخصخصة من دور الحكومة في النظام الاقتصادي للمملكة المتحدة في الثمانينيات من القرن العشرين وأوائل التسعينيات من نفس القرن. فنُقلت ملكية مرفق الاتصالات والحديد والغاز والماء والكهرباء، من الملكية العامة إلى ملكية القطاع الخاص، في حين أن سياسة التأميم التي سبقتها رفعت من مستوى الملكية العامة.

والفكرة هنا تتلخص في عدم وجود حدٍّ اقتصادي أمثل لمستوى نفقات الحكومة. فهذا أمر يرجع للاختيارات السياسية، ويرجع أيضًا للتفضيل القومي. تعتبر نسبة الإنفاق في بريطانيا من مستوى إجمالي الناتج المحلي ٤٠٪ (ووفقًا لمنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي ٣٩,٤٪ عام ٢٠٠٢م) نسبة عالية مقارنة بالولايات المتحدة، حيث النسبة ٣٠٪ (٣١,٢٪ في ٢٠٠٢م) نسبة

طبيعية. ولكنها منخفضة مقارنةً بدول الاتحاد الأوروبي مثل ألمانيا، ٤٦,٢٪، وفرنسا، ٥٠,٩٪، والسويد ٥٣٪. وهذا لا يعني في الحقيقة أن مستوى النفقات يعتبر من الاختيارات السياسية عند عدم وجود أي تأثيرات اقتصادية لها.

ظاهرة التزاحم

«لا يوجد ما يسمى بالدعوة المجانية» هذا هو شعار الكتاب، كما لا يوجد ما يسمى نفقات حكومية بدون تكلفة. فعندما ساور بيفان القلق بخصوص فاتورة علاج الأجنة في خدمات الصحة العامة، كان السبب هو إزالة آلية السوق. فلأول مرة لا توجد أسعار محددة — سواء في تكلفة زيارة الطبيب أو في تكلفة شراء الدواء — فيما يتعلق بالعناية بالصحة. هذا هو السبب في شيوع الترشيد وقد أصبح سمة من سمات خدمات الصحة العامة منذ بداية العمل به، عندما كانت هذه الخدمات يجري تمويلها من الضرائب. فللنفقات الحكومية فوائد عديدة. تستطيع الحكومات عن طريق الضرائب توظيف المال في استخدامات مرغوبة اجتماعيًّا. ومن الممكن أن تقوم الحكومة بالإنفاق للحفاظ على استمرارية النظام الاقتصادي في الأوقات العصيبة (المزيد من التفاصيل لاحقًا) أو المساعدة في المناطق المنكوبة. ومع ذلك فهناك تكاليف أيضًا، ومن العوامل التي تمكنك من التفكير في هذا الأمر ظاهرة التزاحم.

ما هي ظاهرة التزاحم؟ في بداية الكتاب اخترنا أكثر التعريفات شيوعًا في علم الاقتصاد، فهو العلم الذي يتحدث عن توزيع الموارد النادرة. هذا التعريف مفيد في موضوع النفقات الحكومية، لأمرين؛ الأول: أن الأسواق تحقق هذا التوزيع عن طريق الأسعار. فالمنتجات التي يقل المعروض منها، سيرتفع سعرها، مما سيحد من الطلب عليها، ويشجع الناس على التحول للمنتجات الأرخص والأوفر. فالخدمات العامة «المجانية» مثل الرعاية الصحية يكون لها بالغ الأثر في ظل غياب أية آلية من آليات التسعير. ونتيجة لذلك، يمكن أن يصبح الطلب غير محدود. لذلك يصبح الترشيد في الخدمات العامة سواء الرعاية الصحية أو الخدمات الأخرى أمرًا مهمًّا. والأمر الثاني الذي

يكون فيه مفهوم توزيع الموارد مفيدًا، هو التفكير في الطريقة التي يوزع بها النظام الاقتصادي الموارد بين القطاع العام والخاص.

فمثلًا لا يستطيع خبير كمبيوتر يعمل دوامًا كاملًا في هيئة تقدير وتجميع الضرائب أن يحصل على وظيفة في القطاع الخاص. كما لا يمكنه استخدام الوظيفة التي يعمل بها لأغراض تجارية. والجنيه الذي يُدفع كضريبة ويستخدم لتمويل خدمات الصحة العامة لا يمكن أن ينفقه الفرد على كوب من الجعة، فقد صُرِفَ فعلًا. فالحكومة عند تنفيذ الخدمات العامة تجازف بجزء من أحقيتها في موارد النظام الاقتصادي، سواء كان هذا الجزء يتمثل في أفراد أو ممتلكات أو معدات أو أموال تُدفع مقابل كل هذه الخدمات. يحدث تزاحم «الموارد» عندما تمثل حقوق الحكومة ضررًا للقطاع الخاص. متى يحدث ذلك؟ نفترض وجود عدد محدود من خبراء تكنولوجيا المعلومات ولا يستطيع القطاع الخاص الحصول على مجموعة مدربة منهم؛ لأن الحكومة تقوم بتعيين معظمهم. أو أن تقوم الوزارات في الحكومة البريطانية بشغل أفضل أماكن المكاتب في وسط لندن. وعمومًا ينشأ تزاحم الموارد عندما يجري استغلال الموارد بأكملها. وعلى سبيل المثال، إذا قام النظام الاقتصادي بتشغيل جميع العمالة ولا وجود للبطالة، فلن يستطيع القطاع الخاص الحصول على المزيد من الأفراد إذا لم يكن قادرًا على استقطابهم من القطاع العام. أما إذا كان القطاع العام لا يرغب في التفريط فيهم، أو أنه يقوم باستقطابهم أيضًا؛ فالنتيجة هي زيادة الرواتب ومن ثَمَّ زيادة تكاليف كلٍّ من القطاعين العام والخاص.

يوجد نوع آخر من التزاحم؛ ماذا يحدث عندما تزيد الحكومة من النفقات بمعدل أسرع من تدفق إيرادات الضرائب؟ يتوجب على الحكومة الاقتراض، للتغلب على عجز الموازنة. وعادةً ما تقترض الحكومات من مواطنيها ومن المؤسسات المالية، على شكل مدخرات قومية أو عن طريق إصدار سندات حكومية (تسمى سندات مضمونة في المملكة المتحدة لأن هذه السندات مضمونة القيمة بالذهب). إن اقتراض الحكومات أمر طبيعي تمامًا. ولكن تحدث المشكلة عندما تحاول الحكومات الاقتراض بكميات كبيرة. في المقام الأول يرى الناس

أن هذا هو التزاحم المادي، فإذا كانت كمية المعروض من الأموال محدودة، وزاد الاقتراض الحكومي للإنفاق على أهدافها الخاصة، قلَّت نسبة الأموال المتاحة للشركات لزيادة مواردها لكي تقوم بتمويل استثمار أكثر إنتاجية. في هذه الأيام التي تتسم بالتدفق العالمي الحر لرأس المال بين مختلف الدول، من الخطأ التفكير في مجمع نقود واحد يتحدد في نطاق ضيق، ويوجد في دولة واحدة فقط، حيث يشتري المستثمرون العالميون السندات التي تصدرها حكومات الدول الأخرى. فقد سمحت المؤسسات المالية اليابانية المشهورة — بإرادتها — لأمريكا بتولي مسئولية عجز موازنة كبير منذ منتصف الثمانينيات من القرن العشرين، وذلك بشراء سندات حكومية في الولايات المتحدة، التي يطلق عليها سندات الخزانة. في هذه الأيام من الممكن حدوث صورة أبسط من صور التزاحم. يجري التعامل مع الحكومات التي تقترض بكثرة، ببعض الشك من قبل الأسواق المالية، مما يتطلب وجود معدل عالٍ من سعر الفائدة مقابلًا للتزود بالمال. من هنا فإن نتيجة الاقتراض الكبير للحكومة، هي زيادة سعر الفائدة لكل المقترضين، مما سيؤدي لتزاحم بعض منها. يعتبر ذلك واحدًا من الأسباب وراء تفعيل اليورو وفقًا لميثاق الاتحاد الأوروبي «الاستقرار والنمو»، يجب على الدول التي تنضم لليورو أن تعمل على تخفيض عجز الموازنة بحيث لا يتعدى ٣٪ من إجمالي الناتج المحلي. لأن زيادة اقتراض إحدى الدول الأعضاء في الاتحاد قد يحدث تأثيرًا ضارًا في المنطقة الأوروبية ككل.

مضاعفة النفقات الحكومية

قبل الانتقال لموضوع الضرائب، و«قرار الموازنة»، لا بد من التركيز سريعًا على إحدى النقاط المهمة. وسيقوم ضيفنا التالي جون مينارد كينز بتوضيح المزيد عن هذا الأمر، ولكن قبل ذلك لا بد من شرح تأثير الإنفاق الحكومي بدقة. فالجنيه الذي تنفقه الحكومة لا يمكن أن يستخدمه الفرد العادي لشراء كتاب أو بقالة ومع ذلك يمكن استخدام جزء منه لشراء مثل هذه السلع. ما معنى ذلك؟ حوالي ٧٠٪ من نفقات الخدمات الصحية تؤثر على الأجور والرواتب بالزيادة؛ فترفع من دخل موظفي القطاع العام، وبالطبع يُستخدم

جزءٌ منه في شراء الكتب والبقالة. كذلك فإن جزءًا من النفقات العامة، لا يدخل في رواتب الموظفين، سوف يستخدم لدفع قيمة المؤن والخدمات التي بدورها ستمثل دخلًا لأحد الأشخاص. من هنا فإن الزيادة المبدئية في النفقات الحكومية ستتدفق في النظام الاقتصادي لفترة ما. وكما يحدث عندما تقوم بإلقاء حصاة داخل حمام سباحة، فإن تأثيرها لا يتوقف عند حد الرذاذ المتطاير في البداية. كذلك الجنيه الذي تنفقه الحكومة لا يترتب عليه إنفاق جنيه واحد فقط ولكن يترتب عليه إنفاق جنيه آخر في المراحل التالية. وبعض الدخل المدفوع مقابل الخدمات الصحية سيجري تحصيله عن طريق الضرائب وبعض منه سينفق على الواردات والبعض الآخر سيُدَّخَر. من الممكن أن تكون الخدمات الصحية التي مثلت جزءًا من الدخل في الرواتب قد حصَّلنا قيمتها من الضرائب، يُنفق بعض منها على الواردات ويُدَّخر البعض الآخر. في بعض الأحيان يمكن الاستفادة من فكرة المضاعِف، وهي من الموضوعات المفيدة، في تفسير زيادة النفقات الحكومية بدلًا من تخفيض الضرائب، لأن تخفيض الضرائب للأفراد سيكون سببًا في تسرب كميات كبيرة من هذه التخفيضات؛ لأنه عندما تكون ثلاثة أرباع كمية السيارات المباعة في بريطانيا من السيارات المستوردة، فإن النفقات الحكومية، كما كان يقول الأمريكيون (ولا يزال البعض يؤيد): تحمل معنى «زيادة قيمة المال لدى الفرد».

وقت الضرائب — الموازنة

يوم عرض الموازنة الذي يُعقد في مارس/آذار أو أبريل/نيسان، هو إحدى المناسبات العظيمة في التقويم السياسي البريطاني. وهو أيضًا الحدث الكبير في التقويم الاقتصادي في المملكة المتحدة. ويكون هذا اليوم في العديد من الدول يومًا واحدًا في العام، عندما يُلقي وزير المالية خطابه السنوي عن الموازنة في البرلمان. وفي الولايات المتحدة، وحيث تكون الموازنة ناتجًا لمفاوضات طويلة وغالبًا تكون غير منظمة بين البيت الأبيض والكونجرس، فإن العملية لا تكون واضحة المعالم. ومع ذلك فإننا نؤكد مرة أخرى أن مبادئ الموازنة متشابهة في العالم كله.

وفي المملكة المتحدة، انتهى العصر الذي كان يتجمهر فيه أعضاء البرلمان لساعات لتأمين أماكنهم في قاعة مجلس العموم في انتظار كلمة الوزير، إلا أنه في تمام الساعة ٣:٣٠ بعد ظهر يوم عرض الموازنة، وبعد إلقاء الخطاب، فإن هذه الساعة تعتبر من الساعات القلائل التي تكتظ فيها القاعة بالأعضاء. فالمقابل الإنجليزي لكلمة موازنة «budget» مشتق من أصل فرنسي «bougette» بمعنى محفظة أو حافظة، وهي من نفس النوع الذي كان روبرت والبول Robert Walpole يحمل فيها أوراقه عندما كان وزيرًا للمالية في ثلاثينيات القرن الثامن عشر. أما الآن فيحمل الوزراء حقيبة دبلوماسية حمراء — خاصة بالموازنة — يرفعونها عاليًا للمصورين في ١١ شارع دونينج Downing Street قبل أن يذهبوا لقصر ويستمينستر The Palace of Westminster. وفي هذه الأيام يقرأ الوزراء نصوصًا مجهزة، لأنهم على علم أن أية كلمة غير محددة سَيُساء فهمُها في الأسواق المالية. ولم تكن الحال دائمًا هكذا؛ فقد قام ويليام جلادستون بإلقاء خطبة أسطورية استمرت أربع ساعات — من أوراق أمامه بها ملحوظات قصيرة — عُرضت مجموعة منها في متحف لندن. يسبق يوم الموازنة أسابيع من التكهنات، حيث يصرِّح ببعض منها ويجري تسريب البعض الآخر — عن قصد أو بدون — وقد استقال وزيرٌ واحد فقط، بسبب تسريب الموازنة، وهو هيو دالتون Hugh Dalton. ففي عام ١٩٤٧م سمح — دون قصد — بتسرب بعض محتويات الموازنة، لأحد المراسلين الصحفيين لصحيفة مسائية في لندن، وقد استطاع أن ينشر الخبر في الصحف وفي الشوارع، قبل أن يقوم دالتون بإلقاء خطابه في مجلس العموم. وفي عام ١٩٨٤م قام أحد موظفي الحكومة بتسريب كافة محتويات الموازنة لصحيفة الجارديان Guardian البريطانية. وقد أجرت الشرطة تحقيقًا في هذا، ولكن لم يُقبض على المتهم؛ فلماذا الإصرار على السرية؟ لأن بعض المعلومات الموجودة في الموازنة حساسة للسوق، ولأن المعرفة المسبقة لها ستسمح للناس باتخاذ الاجراءات اللازمة حيال ما يجب اتباعه. كان التسرب الذي حدث عام ١٩٨٤م في الليلة التي سبقت إلقاء الخطاب حدثًا مهمًا، ليس بسبب احتواء الموازنة على بعض التغييرات المهمة في ضريبة الشركات، ولكن أيضًا بسبب احتوائها

على خبر حذف بند تخفيف الضرائب على وثائق التأمين على الحياة. وقد أحدث هذا التسريب تهافتًا على إلغاء هذا النوع من التأمين، ومن ثَمَّ استفاد الأفراد من تخفيض الضرائب، وتكلفت الحكومة عشرات الملايين في فاقد الإيراد.

يتكون خطاب الموازنة عادةً من فحص للتوقعات الخاصة بالنظام الاقتصادي، بما في ذلك التوقع الجديد الخاص بوزارة المالية (يقول قانون الصناعة لسنة ١٩٧٥م: إنه طبقًا للقانون لا بد من تقديم تقريرين من الاحتمالات المستقبلية كل عام). سيقوم الوزير أيضًا بالتعرض للموارد المالية الخاصة بالدولة، سواء كانت الحكومة تخطط للاقتراض، أو بمعنى آخر تتعرض لعجز في الموازنة، أو تسدد دينًا، مما يعني وجود فائض في الميزانية. ومن الممكن أيضًا وجود بعض التصريحات عن النفقات العامة، مع أنه منذ عام ١٩٩٨م تُعلن هذه التصريحات في الفحص الشامل للنفقات الذي ينتهي في الصيف وينعقد مرة كل عامين. ومنذ عام ١٩٩٣م حتى ١٩٩٦م خرجت حكومة حزب المحافظين عن هذا التقليد وعقدت يومًا «موحدًا» للموازنة في الخريف، وتعلن أثناءه عن النفقات والضرائب معًا. وعندما تولى حزب العمال الحكم في ١٩٩٧م عاد مرة أخرى لعقد يوم عرض الموازنة في الربيع. والهدف الأساسي من ذلك، كما كان الحال منذ قرون، هو زيادة الضرائب.

الضرائب وقرار الموازنة

في العام الضريبي ٢٠٠١-٢٠٠٢م، كان مجموع إيرادات حكومة المملكة المتحدة حوالي ٣٩٥ مليار جنيه استرليني، وهو بالطبع مبلغ كبير. تُعد ضريبة الدخل، التي أقرها ويليام بيت الأصغر William Pitt the Younger، أكثر الضرائب الموحدة أهمية، فهي تُدر ١٠٨ مليارات جنيه استرليني. ويليها اشتراكات التأمينات الاجتماعية بحوالي ٦٥ مليار جنيه استرليني. وتعتبر هذه الاشتراكات التي يدفعها كل من الموظفين وأصحاب الأعمال (وأصحاب المهن الحرة) مثالًا للضرائب المباشرة، تفرض تبعًا للدخل، مثل ضريبة الدخل، ولا

بد أن تدفع. ولكن في المقابل يمكن تجنب دفع الضرائب غير المباشرة، عن طريق عدم شراء السلع التي تُفرض عليها ضرائب. فإذا كنت لا تدخن أو تشرب الكحوليات أو تقود سيارة، فمن المؤكد أنك لن تدفع الرسوم وضريبة القيمة المضافة المفروضة على مثل هذه السلع. وتعتبر ضريبة القيمة المضافة ثالث أكبر ضريبة، وقد جلبت في العام الضريبي ٢٠٠١-٢٠٠٢م حوالي ٦١ مليار جنيه استرليني. من الصعب تجنبها ولكن ليس مستحيلًا. فالطعام والكتب والصحف وملابس الأطفال والأحذية، لا تُطَبَّق عليها ضرائب القيمة المضافة. فالشخص البسيط الذي تكون هوايته الوحيدة القراءة، سيدفع القليل من ضريبة القيمة المضافة. أما رابع أكبر ضريبة، وهي ضريبة مباشرة أخرى، تُدعى ضريبة الشركات، وهي تُفرض على دخل الشركات، وهي تجلب حوالي ٣٤ مليار جنيه استرليني. تمثل هذه الضرائب الأربع الجزء الأكبر من دخل الحكومة، أي حوالي ٢٦٨ مليار جنيه استرليني أو أكثر من ثلثي مجموع الدخل. ومن الضرائب المهمة الأخرى ضرائب الوقود: ٢٢ مليار جنيه استرليني، الضرائب على الكحول والتبغ: ١٤,٥ مليار جنيه استرليني، وتعريفة المشروعات: ١٧,٥ مليار جنيه استرليني، وضريبة المجلس المحلي: ١٥ مليار جنيه استرليني.

وبمعنى آخر يُعتبر «قرار الموازنة» هو صافي المقدار الذي ينوي وزير المالية رفعه أو تخفيضه من الضرائب في السنة المقبلة، إلا أنه عند التطبيق العملي نجد أن الأمر أكثر تعقيدًا، لأن الوزراء عادةً ما يُعلنون عن تغييرات ضريبية مؤجلة، قد تؤدي إلى نتائج في السنوات القادمة، ومع ذلك فالمبدأ ثابت. سنعود لاحقًا لما يحدد القرار، ولكن أولًا نود تقديم ملحوظة إيضاحية صغيرة؛ فعادة ما ترتفع الضرائب على بعض السلع في الموازنة، فيتعود المدخنون ومن يشربون الكحوليات وسائقو المركبات على فكرة زيادة الضرائب، ومن ثَمَّ ارتفاع الأسعار في اليوم التالي لعرض الموازنة. ولكنها تنخفض أيضًا في بعض السلع الأخرى. ومن ثم سيجد غالبية من يدفعون الضرائب بعد شهر أو ما إلى ذلك من يوم الموازنة، تخفيضًا بسيطًا في مقدار الضرائب التي يدفعونها. يوجد لحسن الحظ تفسير سهل لذلك، ليس له علاقة بقرار

الموازنة. وهو ضروري للتخفيضات على ضريبة الدخل التي تُخَفَّض كل عام مع زيادة نسبة التضخم — ليجري «تعديلها» (زيادتها بعد زيادة الرقم القياسي لأسعار التجزئة). وقد قُدم تعديل برلماني — هو تعديل روكر-وايز Rooker-Wise — في فترة التضخم الكبير في السبعينيات من القرن العشرين، يطلب من الوزراء القيام بذلك، إذا لم يكن لديهم سبب وجيه لعدم القيام به. من هنا أصبح حدوث تخفيض في ضريبة الدخل كل عام هو مجرد استعادة الضريبة الإضافية التي تدفعها بسبب التضخم. ولكل وزير وسيلته لاستعادة هذه الأموال، عن طريق فهرسة ضرائب البنزين والتبغ والكحول. هذا هو السبب في ميل هذه الأسعار للارتفاع بعد يوم الموازنة. هذا أيضًا هو السبب في تجنيب نتائج «تعديل قيمة الضرائب نتيجة للتغيرات الطارئة»، هذه النتائج تعتبر تلقائية تقريبًا، عندما نحاول التخمين فيما إذا كانت الضريبة سوف تُزاد أو تُخفَّض.

وعلى هذا الأساس فإن الموازنة التوسعية، تحتوي على تخفيض الضرائب بين مليارين وثلاثة مليارات جنيه استرليني، وقد تساعد موازنة صارمة في رفعها بنفس المقدار. ويعتبر ذلك الخفض أو الزيادة نسبة ضئيلة بالنسبة لإيرادات الحكومة — حوالي ٠,٥٪ إلى ٠,٧٥٪ — وقد يكون أقل بالنسبة لحجم النظام الاقتصادي، ٠,٢٪ إلى ٠,٣٪. من الممكن أن تتوسع الموازنات لأكثر من ذلك. فقد قام نايجل لاوسون عام ١٩٨٨م بتخفيض أعلى معدل لضريبة الدخل من ٦٠٪ إلى ٤٠٪، والمعدل الأساسي من ٢٧٪ إلى ٢٥٪. لقد كانت هذه المعلومة تساوي ٧-٨ مليارات جنيه استرليني، في أسعار عام ٢٠٠٠م. وكان سلفه السير جيفيري هاو Sir Geoffrey Howe من حزب المحافظين قد قام بزيادة الضرائب بنفس المقدار في عام ١٩٨١م. وقام جوردون براون في موازنة أبريل/نيسان ٢٠٠٢م بزيادة الضرائب بمقدار ٧-٨ مليارات جنيه استرليني في العام، عن طريق زيادة اشتراكات التأمينات الاجتماعية لكل من الموظفين وأصحاب الأعمال، لتمويل النفقات الإضافية لخدمات الصحة العامة.

من التعديل الطفيف لعدم التعديل

إذا كانت المبالغ التي تتضمنها تغييرات الضرائب في الموازنة صغيرة عمومًا بالنسبة لحجم النظام الاقتصادي، فإن طموحات السياسيين ستكون مشابهة. منذ أوائل الخمسينيات من القرن العشرين، وتحت تأثير أتباع كينز — الذي سينضم إلينا بعد قليل — كان الأمر الشائع هو القيام بعمل «تعديل طفيف». لقد كان الاقتصاد يخضع لتقلبات دورية تحت رقابة شديدة، استمرت حوالي أربع سنوات. ولمدة عام أو اثنين كانت الأمور راكدة، ثم انتعشت، واكتسبت كمية تحرك حتى وصلت للحد الذي كان فيه الرخاء وشيكًا. تَنْتُج هذه التقلبات الدورية من التنوع في الطلب، فما هي إذن أفضل السبل لعمل تغييرات صغيرة في الضرائب؟ في ظروف انكماش السوق، قد يُحفز الإنفاق عند زيادة كمية النقود التي في حوزة المستهلكين وأصحاب المشروعات عن طريق تخفيض الضرائب.

وبهذه الطريقة تقل شدة هذا الانكماش. لقد اعتاد السياسيون في هذه الأيام أمثال هارولد مكميلان Harold Macmillan، الذي كان وزيرًا للمالية ورئيسًا للوزراء (بعد ذلك)، الحديث عن «ضغطة بسيطة على دواسة البنزين». أما في فترات التحسن، عندما تكون الحاجة ماسة لكي يقوم المستهلكون والمشروعات بتقليل رغبتهم في الإنفاق، فسوف تزيد الضرائب بمقدار بسيط، «لمسة على الكابح». لماذا؟ لأنه بدون ذلك سيستمر النظام الاقتصادي في النمو بسرعة أكبر من معدله على المدى الطويل، وسيصل معدل البطالة لمستويات منخفضة، وتكون الضغوط على السعة الإنتاجية سببًا في زيادة التضخم. وهناك آلية رسمية لإجراء التعديلات الطفيفة، عن طريق «الهيئة التنظيمية» التي تعارفنا عليها في أوائل الستينيات من القرن العشرين، والتي سمحت لوزير المالية أن يقوم بتغيير معظم الضرائب غير المباشرة — ضريبة الشراء (التي كانت تسبق ضريبة القيمة المضافة)، وضرائب الاستهلاك على التبغ والكحول والبنزين — بحوالي ١٠٪ في أي اتجاه بين الموازنات.

وفي الوقت الحالي، ومع أن حديث السياسيين عن أن تغيرات الضرائب تتم في الوقت المناسب، فلن يحدث تعديلٌ طفيفٌ على الضرائب مرة أخرى.

لقد انتهينا من هذا المبدأ بعد أن تعرفنا على عدم فعاليته — فالتغيرات في الضرائب وبالتحديد الضرائب المباشرة، من الممكن طرحها على فترات واستغراق الوقت المناسب في الاستهلاك حتى يتم استعادتها من المرتبات. والسبب في ذلك أن يوم الموازنة يحدث مرة واحدة في العام (ميزة الذعر الخاصة بالموازنات الطارئة)، ويستغرق وقتًا للتصديق في البرلمان. قد يكون لطرح تخفيض في الضرائب خلال الانكماش أثر في الانتعاش التالي، أو عندما يتطلب الأمر العكس. لقد جرى التخلص من التعديلات المالية الطفيفة بسبب دورات الانتعاش والكساد في السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين. وقد تطلب هذا الأمر، إذا أمكن، عدم وجود تعديلات طفيفة بكثرة، كنوع من الإصلاحات الرئيسية.

القوانين المالية

وبدلًا من وجود التعديلات الطفيفة تميل الحكومات الآن للعمل على أساس ما يطلق عليه القوانين المالية. ففي حالة الدول التي اتبعت العملة الأوروبية الموحدة، اليورو، جاءت القوانين تحت ما يطلق عليه ميثاق الاستقرار والنمو. ويتطلب هذا الأمر أن تقوم الدول بعمل موازنة متوازنة — أي تتساوي النفقات والضرائب تقريبًا — وعدم السماح للعجز أن يزيد أكثر من ٣٪ من إجمالي الناتج المحلي في الظروف الأخرى. وقد اتبعت حكومة حزب العمال التي انتُخبت عام ١٩٩٧م كلا القانونين، القانون الأول هو القانون الذهبي، وقد جاء فيه: أنه خلال الدورة الاقتصادية تستطيع الحكومة الاقتراض فقط من أجل الاستثمار — بناء مستشفيات جديدة ومدارس وطرق — وليس لتمويل النفقات الجارية مثل: الرواتب والأجور لموظفي القطاع العام. أما القانون الثاني فهو ما يطلق عليه قانون الاستثمار الدائم، الذي يدعو لتثبيت دين الحكومة، الدين القومي، على مستوى «ثابت ومتوازن» — وعمليًا فهو يساوي أقل من ٤٠٪ من إجمالي الناتج القومي. يبلغ الدين القومي الذي يرجع للحروب النابليونية وما قبل ذلك، حوالي ٣٠٠ مليار جنيه استرليني أو حوالي ٣٠٪ من إجمالي الناتج المحلي. لقد خفَّضته الحكومة ولكنها لم

تنجح إلى حد بعيد في سداده بالكامل. ويعتبر دين بريطانيا منخفضًا بالنسبة للمقاييس العالمية. وقد تطلب معيار ماستريشت من الدول التي تنضم للاتحاد الأوروبي، أن تعمل على تخفيض ديونها لتصل إلى أقل من ٦٠٪ من إجمالي الناتج المحلي.

فالقوانين المالية هي المشهورة في الوقت الحالي. وحاليًّا فإن أي تعديل طفيف يتم عن طريق التغيرات في معدل سعر الفائدة، أي من خلال السياسة النقدية. أما الهدف من الضرائب فهو مختلف بلا شك. فما هو؟

الضرائب والسلوك

يُعد الغرض من فرض الضرائب في أساسه، هو زيادة الأموال التي تحتاجها الحكومة لتمويل نفقاتها، إلا أن تأثير الضرائب يفوق ذلك الحد. لقد أوضح آدم سميث «المبادئ» الأربعة في فرض الضرائب: يجب أن ترتكز على القدرة على الدفع، ويجب أن تكون «مؤكدة» — ويجب أن يعرف دافعو الضرائب مقدار ما يدفعونه ومتى سيدفعونه، ويجب أن تكون مناسبة لمن يدفعها، وأن تكون غير مكلفة نسبيًّا عند جمعها، وتتناسب مع مقدار الإيراد الذي تساعد في رفعه، وأن تكون «اقتصادية». تعتبر القدرة على الدفع الشيء الذي تتميز به المناقشات المعاصرة عن الضرائب بدرجة واضحة. توجد نظم ضريبة الدخل «التصاعدية» في غالبية الدول. وفي هذه النظم، يدفع من يحصلون على المزيد من الأموال، معدلات حدية عالية (معدل الضريبة على آخر جنيه من الدخل) ومن ثم زيادة نسبة الضريبة على ما يربحونه. ففي بريطانيا تبدأ ضريبة الدخل بنسبة ١٠٪، لتصل إلى أعلى معدل لها حوالي ٤٠٪. ومع ذلك فقد واجهت هذه النظم تحديًا كبيرًا من أنصار اليمين السياسي الذين ينادون بوجود سعر موحد للضرائب على الدخل، حيث ببساطة، سيرتفع المقدار المدفوع ليتساوى مع الدخل. وفي ظل توحيد الضريبة مثلًا بنسبة ٣٠٪، سيدفع من يكسب ١٠٠٠٠٠ جنيه استرليني نفس المعدل الحدي المطلوب ممن يربح ٢٠٠٠٠ جنيه استرليني، ولكنه أيضًا وبسبب متحصلاته العالية

سيضطر لدفع ضرائب عالية. فمن الممكن تحقيق مبدأ القدرة على الدفع مع عدم وصوله لنفس المستوى كما هو الحال بالنسبة للضرائب التصاعدية.

كل أنواع الضرائب يحدث لها تشويه، فالكثير منا قد رأى أن بعض نوافذ المنازل القديمة في بريطانيا قد أُغلقت، وهذا ما ورثناه عن قانون ضريبة النوافذ الشهير، الذي قُدِّم عام ١٦٩٦م وأُلغي عام ١٨٥١م، وفي ظله خضعت المباني التي يكون عدد النوافذ فيها عشرًا أو أكثر لضرائب إضافية. ومنذ وقت قريب في عام ١٩٩٠م أدت ضريبة الاقتراع أو رسوم المجتمع، التي فرضت على شكل ضرائب حكومية محلية (وكانت تُعتبر العامل الأساسي وراء سقوط مارجريت تاتشر)؛ إلى قيام العديد من الشباب بحذف أسمائهم من السجل الانتخابي، ومن ثَمَّ حرموا أنفسهم من فرصة التصويت، بدلًا من دفع الضريبة.

تعتمد الطريقة المحكمة التي تُشوَّه بها الضرائب على الدخل على الظروف، فالزيادة في معدلات ضريبة الدخل قد تؤدي إلى دفع الناس إلى العمل لفترات أطول حتى يحافظوا على موقفهم السابق من ضريبة الدخل، أو قد يؤدي إلى العمل بجهد أقل لأنه جرى تقليل حافز كسب المزيد. أما ضرائب التوظيف مثل اشتراكات التأمينات الاجتماعية التي يجب على الموظفين دفعها فستؤدي لخفض عدد الموظفين، عندما ترتفع تكلفة كل عامل. تعتبر التكلفة العالية للتأمينات الاجتماعية، التي واجهها الكثير من أصحاب الأعمال في أوروبا، أحد الأسباب التي أدت إلى خفض مستويات العمالة وزيادة نسبة البطالة فيها. وأما الضرائب غير المباشرة مثل ضريبة القيمة المضافة أو رسوم الإنتاج على الكحول والتبغ والبترول فسوف تؤدي إلى خفض استهلاك هذه السلع بعد ارتفاع أسعارها، مع تساويها مع السلع الأخرى. توصلنا لهذا الأمر عن طريق مبدأ الهيئة التنظيمية، الذي تناولناه فيما سبق. فقلة أو زيادة الاستهلاك الناتج عن التغيرات في هذه الضرائب يعتمد على التغيرات التي تحدث للدخل وأيضًا ما إذا كان الطلب على المنتج «مرنًا» (أى يتأثر الطلب بشدة بتغير السعر) أو غير مرن. أما تعديل قيمة الضرائب نتيجة للتغيرات الطارئة (indexation)؛ وهذه التغيرات هي زيادة الرسوم عند حدوث التضخم،

فليس له تأثير كبير على الاستهلاك. وإذا كانت الأرباح تزداد بسرعة أكبر من تزايد الأسعار، كما هو الحال دائمًا، فإن نتائج هذا التعديل سيؤدي إلى رخص المنتج بالنسبة للدخل. فإذا قلنا: إن الأرباح ترتفع بمعدل ٥٪ في العام ويصل التضخم إلى ٢,٥٪. فإن زيادة الضرائب بمقدار ٢,٥٪ سيجعل السلع أرخص نسبيًّا في مقابل الأرباح. ويجب أن تكون الزيادة على الأقل بنسبة ٥٪. ويعتبر ذلك أحد أسباب فرض الضرائب «ذات المؤشرات العالية» على السلع الضارة بالصحة أو البيئة — كالتبغ والكحول والبنزين — بصورة أكبر من معدل التضخم. تكمن المشكلة في هذا الموضوع في أن مستهلكي التبغ والكحول في المملكة المتحدة يستطيعون الوصول إلى مخزون رخيص منها — والفضل يرجع إلى السوق الأوروبية الموحدة وبعض العمليات المنظمة لتهريب البضائع، التي تكلف الخزانة المليارات كل عام في فاقد الإيرادات. وقد يُقصد بالاستيراد الشرعي وغير الشرعي لمثل هذه السلع، أن يزداد عدد المستهلكين لهذه السلع ويحصلوا عليها بأسعار أقل من السابق ومن ثم ترتفع — بطريقة غير مباشرة — حصيلة الضرائب التي تنفق على الصحة.

لم تكن ضريبة القيمة المضافة قد عُدِّلت من قبل، التي وصلت إلى حوالي ١٧,٥٪ في وقت تأليف هذا الكتاب، إلا أن إيرادها سيبدأ في الارتفاع وفقًا لمستوى الإنفاق، مما سينعكس على التضخم والتغيرات في حجم المشتريات.

لافر والمستوى الصحيح للضرائب

وفي ظل حكومة مارجريت تاتشر في بريطانيا ورونالد ريجان في أمريكا، وفي ظل ثورة اقتصاديات العرض في الثمانينيات من القرن العشرين، كان هناك رفض متعمد لفكرة التعديل الطفيف في الضريبة. والجزء المهم في هذه الثورة هو الاعتقاد القوي في أن الضرائب العالية عمومًا، وارتفاع الضرائب على الدخل بالتحديد يجري تحريفها. كما حدث نقاش حول فرض الضرائب على مكافآت النجاح بطريقة مبالغ فيها، مما سيؤدي لاختفاء الحافز الذي يجعل الأفراد يتحملون المخاطر الضرورية من أجل تحقيق النجاح. فالمعدلات العالية من الضرائب على مديري الشركات ستكبت محاولات المغامرة. يعنى

ذلك، أن القدرة على دفع الضرائب من الممكن أن تنتهي قبل أن تبدأ في ظهور الأضرار. بالإضافة إلى ذلك إذا كانت معدلات الضرائب عالية جدًّا، فإن تأثيرها سيكون «خفض» كمية الإيراد الذي تحصل عليه الحكومة.

في أواخر السبعينيات من القرن العشرين وأثناء تناول آرثر لافر Arthur Laffer — أستاذ علم الاقتصاد الذي تولى عدة مناصب في جامعتي شيكاغو وجنوب كاليفورنيا — الغداء مع جود وانيسكي Jude Wanniski مراسل «صحيفة وول ستريت» Wall Street Journal في مطعم بواشنطن، قام لافر بعمل رسم تخطيطي على المحرمة الورقية الموجودة على المائدة مبينًا فيه تخفيض الإيراد كنتيجة للنسب العالية من الضرائب. إذا كان معدل ضريبة الدخل صفرًا ٪، فلن تحصل الحكومة على أي إيراد. وإذا كان المعدل ١٠٠٪، فستكون حالة الحكومة المالية متعسرة أيضًا، لأنه لا مغزى من قيام الإنسان بالعمل ليجد الدخل بعد خصم الضريبة يساوي صفرًا. وقد أوضح لافر أن بين هاتين النقطتين يوجد معدل للضرائب تبدأ الإيرادات بعده في الانخفاض. في البداية مثلًا من صفر٪ إلى ٥٠٪، تزيد المعدلات العالية إيرادات الحكومة. وفي مكان ما حول هذه النقطة يحدث العكس وتجد الحكومة نفسها بعد أن رفعت الضريبة في أسوأ حال. يُعرف ذلك بمنحنى لافر، الذي يأخذ شكل القبة، ويكون المعدل الأمثل من الضرائب في مكان ما في منتصف المنحنى. (مع أن تاتشر وريجان والمؤيدين لهما قد يعتقدون أن معدل ضريبة دخل يصل لحوالي ٥٠٪، كأعلى معدل حدي، يكون عاليًا بدرجة كبيرة.)

إن فكرة زيادة الضرائب قد تقلل من الإيراد وهي لا تقتصر على الضرائب المباشرة وتأثيرها غير المُحفِّز فقط، ففي ظل السوق الأوروبية الموحدة وعندما خُففت القوانين المحدِّدة للاستيراد الخاص من دول الاتحاد الأوروبي إلى بريطانيا لسلع مثل: السجائر والخمور والكحوليات والجعة؛ صرَّح صناع التبغ والكحوليات بيقين أن زيادة الضرائب على هذه السلع في بريطانيا سيكون له نفس التأثير على حصيلة الضرائب. فكلما زادت الضرائب في بريطانيا زاد حافز الأفراد، وأيضًا الجماعات المنظمة من المهربين الذين يستغلون «التهريب من مدينة كاليه» Calais run. وفي عام ٢٠٠١م كانت الخزانة

تخسر حوالى ثلاثة مليارات جنيه استرليني في العام من الضرائب المقررة على التبغ فقط.

مخصصة أم خفية؟

عندما قامت حكومة حزب العمال بتولي الحكم في ١٩٩٧م، شرعت فورًا في زيادة الضرائب بطريقة ماهرة وخفية. وقد حققت وعدًا انتخابيًا عن طريق فرض ضريبة غير متكررة وغير متوقعة تقدر بحوالي خمسة مليارات جنيه استرليني على الصناعات التي كانت مؤممة مثل الغاز والكهرباء والماء، والتي قيل: إنها تحقق أرباحًا مبالغًا فيها (احتكارية) في القطاع الخاص. وقد أعلنت أن حدوث التغيير يقدر بحوالي خمسة مليارات جنيه استرليني في السنة عن طريق إلغاء الخصم الضريبي على أرباح الشركات التي كان يستفيد منها صندوق المعاشات. كان ذلك تغييرًا خفيًا لأن معظم الأفراد لن يشعروا به إلا عند بلوغهم سن التقاعد، وفي هذا الوقت سيكون الأمر محاطًا بمجموعة من العوامل الأخرى التي تؤثر على أداء صندوق المعاشات للمدى الطويل. وقد تعطي الضرائب الخفية نتائج عكسية. ومن الأمور الأخرى التي قامت بها الحكومة أنها استغلت الأسعار العالمية الضعيفة للبترول من أجل زيادة الرسوم على البنزين زيادة كبيرة. لأن انخفاض الأسعار العالمية يُعَوِّض ارتفاع الضريبة، ولم يلاحظ أي شخص ذلك. وفي سبتمبر/أيلول عام ٢٠٠٠م عندما ارتفع سعر البترول العالمي، زادت أيضًا أسعار البنزين وأُلقي اللوم على الحكومة، وليس على منظمة الدول المصدرة للبترول. وقد أجبر الوزير جوردون براون — بعد أن تنازل عن موقفه بطريقة مخزية — على تخفيض الضرائب.

وعكس الضريبة الخفية الضريبة التي تُفرض لغرض معين — ضريبة مخصصة أو «مرهونة بـ». ففي نوفمبر/تشرين الثاني ٢٠٠١م نشرت الحكومة تقريرًا مستقلًا، هو تقرير وانليس Wanless الذي أعلن أن خدمات الصحة العامة تحتاج إلى موارد إضافية أساسية. وقد أشعل ذلك مناقشة عن فرض ضريبة خاصة للإنفاق على الصحة. وقد رفضت وزارة المالية هذا المشروع،

قائلة: إنه من الخطأ ربط النفقات الخاصة بالصحة بإيراد الضرائب الذي قد يتنوع من عام لآخر. وبدلًا من ذلك قامت بزيادة التأمينات الاجتماعية في الموازنة بعد بضعة شهور. لقد كان السبب الرئيسي لحذر الوزارة من ضريبة الرهن على الصحة الذي يمثل اعتراضًا مستمرًّا، هو أن الأفراد قد يكونون مستعدين لدفع ضريبة على الصحة، ولكنهم قد يرفضون دفع ضريبة من شأنها زيادة مقدار المال المدفوع في فوائد الرفاهية. حتى بالنسبة لأغراض الدفاع — وهي جزء من الصالح العام التقليدي — من الصعب زيادة مقدار الأموال إذا فرضت الضريبة المرهونة الخاصة بها.

الضرائب والخصومات والإعفاءات

في العقدين أو العقود الثلاثة السابقة كان هناك ميل في معظم الشركات للانتقال من الضرائب المباشرة إلى الضرائب غير المباشرة فيما يتعلق بسياسة العرض أو لأسباب تحفيزية؛ والفكرة تأتي من أن الناس إذا احتفظوا بالكثير مما يكسبونه فسيعملون بجهد أكبر. ومع ذلك، فلا تزال الضرائب المباشرة أكثر أهمية بالنسبة لارتفاع الإيرادات. فأعلى معدل حدي لضريبة الدخل في بريطانيا جرى تخفيضه من ٨٣٪ إلى حوالي ٤٠٪ في الفترة بين ١٩٧٩م و١٩٨٨م، وزاد المعدل الرئيسي لضريبة القيمة المضافة من ٨٪ في ١٩٧٩م إلى ١٧,٥٪ عام ١٩٩١م.

وقد حدث تحول آخر لتحقيق معدلات منخفضة من الضرائب عن طريق تحديد الإعفاءات الضريبية. والإعفاء الضريبي هو مقدار معين من الدخل يُعفى من الضريبة التي يدفعها الفرد أو الشركة. يحصل كل فرد يدفع الضرائب في بريطانيا على إعفاء شخصي — ٤٥٣٥ جنيهًا استرلينيًّا عامي ٢٠٠١-٢٠٠٢م — وهو المقدار الذي يمكن للفرد أن يربحه بدون أن تُحَصَّل أية ضريبة عنه. وحتى فترة قريبة نسبيًّا، استفادت غالبية الأسر من الإعفاء الضريبي على الرهن العقاري، فالقروض التي تصل إلى ٣٠٠٠٠ جنيه استرليني فإن فائدة الرهن العقاري تكون عليها إعفاء ضريبي. وفي الأوقات التي كانت معدلات سعر الفائدة عالية كان الأمر يتطلب دفع فاتورة

كبيرة — فيما يخص الضرائب المفقودة — لوزارة المالية. لقد قُلِّل هذا الإعفاء تدريجيًا قبل أن تُلْغيه تمامًا حكومة بلير. ونفس الشيء لإعفاءات المتزوجين، فيحصل المتزوجون من الرجال على إعفاءات ضريبية إضافية. وهذا ما أُعلن عنه منذ تقديم نظام الاستقلال الضريبي للزوج والزوجة في الثمانينيات من القرن العشرين.

وفي الوقت الذي تراجع فيه حجم الإعفاءات الضريبية، زادت شهرة الخصومات الضريبية. فما هو الخصم الضريبي؟ لفترة طويلة كانت ضريبة الدخل السلبية تُعد بمنزلة الكأس المقدسة لمصلحي الضرائب. كانت الفكرة تتلخص في التحول السلس ممن يكسبون القليل، الذين لا يدفعون الضرائب وأيضًا يحصلون على أموال من هيئة تحصيل الضرائب، إلى من يكسبون الكثير ويدفعون الضرائب. تعمل الخصومات الضريبية بطريقة مشابهة؛ ففي بريطانيا طرحت حكومة حزب العمال خصمًا ضريبيًا على ضريبة العائلات العاملة عام ١٩٩٧م، وقد استُبدِل ذلك بمميزات الضمان الاجتماعي (الخصم العائلي). الاختلاف هنا يكمُن في أن من يكسبون القليل يحصلون على تعويض، ليس من مكتب التأمينات الاجتماعية ولكن من صاحب العمل داخل مظروف المرتب (المال الذي تستعيده فيما بعد من مصلحة الضرائب). سيعمل خصم ضريبة العائلات العاملة الذي أصبح يُطلق عليه الخصم الضريبي للعاملين في ٢٠٠٣-٢٠٠٤م، جنبًا إلى جنب مع الخصومات الضريبية للأطفال — وهي المدفوعات داخل النظام الضريبي والخاصة بدخل العائلات الفقيرة والمتوسطة الحال.

من المحتمل أن يكون ذلك كافيًا لموضوع الضرائب والنفقات العامة. وكما تعودنا لم يكن هناك أي نقص في المعلومات عن هذا الموضوع. كما أنه لا يوجد حدود لمدى التغير. يقوم الوزراء بعمل موازنة مرة كل عام، وعادةً يجدون طريقة لخداع النظام عن طريق فرض ضرائب جديدة. يعتبر معهد الدراسات المالية هو أفضل طريقة مستقلة للتعرف على حقيقة الضرائب والنفقات (www.ifs.org.uk). وتعتبر الميزانية الخضراء السنوية Green Budget التي تُنشر قبل صدور الميزانية الفعلية، من وسائل العون التي

لا تُقدَّر بثمن. ويحتوي هذا الموقع على معلومات مفيدة عن أنظمة ضريبية مقارنة.

والآن قد حان وقت وصول من كنتُ أشرت إليه منذ قليل. وبما أن آدم سميث كان إسكتلنديًّا فلا بد أن يكون ضيفنا التالي بمرتبة أعظم عالم اقتصاد إنجليزي، مع أن ديفيد ريكاردو كان له نصيبٌ عادلٌ من المؤيدين. على أية حال لا شك أن جون مينارد كينز هو أعظم عالم اقتصاد بريطاني، وأحد العلامات البارزة في القرن العشرين.

الفصل العاشر

كينز وحرفية الطاهي

قد يوحي عنوان هذا الفصل بأن كينز أحد الطهاة الماهرين، ولكن أكثر ما يلائمه هو وصفه بالساحر الرائع. لقد ألقى كينز بتعويذته على علم الاقتصاد في الوقت الذي كان الأمر فيه يتصاعد ليشغل المرتبة الرئيسية في الدراسة الجامعية. لقد أطلقت عليه مجلة التايم Time أعظم عالم اقتصاد في القرن العشرين، وفي الحقيقة لم يكن هناك أي مرشح آخر يمكن أن يتحداه. وفي السبعين أو الثمانين سنة الماضية كان كينز يسيطر على النقاش الاقتصادي من قِبَل من اتبعه وطور أفكاره، وبنفس القدر من الأهمية من قِبَل من أرادوا أن يتحَدوه. لقد قال المعلقون: إن السبب في طرح حكومة بوش برنامجًا لتخفيض الضرائب ولزيادة نفقات الحكومة للحماية من حدوث الكساد بعد هجمات الحادي عشر من سبتمبر/أيلول ٢٠٠١م الإرهابية، هو إعادة اكتشاف واشنطن لكينز، إلا أن ذلك لم يكن إلى حد ما صحيحًا، حيث إن كينز لم يختفِ بالفعل حتى يعاد اكتشافه.

من هو كينز؟ چون مينارد كينز، يعرف بمينارد بين أصحابه وزملائه، وقد ولد عام ١٨٨٣م، وهو نفس العام الذي شهد وفاة ماركس في وحدته. أما والده، چون نيڤيل كينز John Neville Keynes فكان أستاذًا معروفًا في علم الاقتصاد في جامعة كامبريدج، مع أنه لم يكن بنفس شهرة معاصره ألفريد مارشال. ويستحق مارشال الذي كان معلمًا لكينز الصغير، أن نذكر عنه نبذة مختصرة. عندما تركنا علم الاقتصاد الإنجليزي الكلاسيكي، عمَّت حالة من الفوضى، بعد تدخل ماركس ليتحدى بعض فرضياته شبه المحكمة.

لقد كان الإسهام العظيم لمارشال هو وضع علم الاقتصاد الكلاسيكي في الإطار المنطقي، وهو ما يعرفه طلاب علم الاقتصاد في الوقت الحالي. وقد أمدنا كتابه الذي نشر عام ١٨٩٠م، تحت عنوان مبادئ الاقتصاد Principles of Economics — ليس فقط بأول إشارة واضحة بأن الاقتصاد على وشك التطور كأحد العلوم، وليس فقط كفن الاقتصاد السياسي؛ بل إنه أوضح كيف تتلاءم «الحديات» — التكلفة الحدية والإيراد الحدي والمنفعة الحدية — التي تعرضنا لها من قبل. إذا كان سميث وريكاردو وميل وآخرون يعدون من خبراء الاقتصاد الكلاسيكي، فقد كانت أفكار مارشال بمنزلة الكلاسيكية الجديدة. فقام بتناول ووضع أعمالهم فيما كان يعرف وقتها بالسياق الحديث. وقد قيل: إن كينز، في بعض الأحيان، ألقى بأعمال أستاذه في وجهه عن طريق قلب بعض فرضياتها، ولكن هذا ليس عدلًا. اهتم مارشال أساسًا بالاقتصاد الجزئي، أي العمل في الأسواق الفردية، أما كينز فقد كانت المنطقة الرئيسية لتأثيره الاقتصاد الكلي.

بعد أن درس كينز في جامعة إيتون Eton عاد مرة أخرى لكامبريدج لدراسة الرياضيات وليس الاقتصاد وقد حصل فيها على شهادة. وأثناء وجوده هناك أصبح كينز رائدًا Apostle، أي عضوًا في الجماعة السرية للصفوة في الجامعة، كما مارس الشذوذ الجنسي — ربما بسبب إيمان هذه الجماعة بتفوق نوع الحب الذي يعتمد على التماثل الجنسي، أو لعله بسبب الفترة التي قضاها في إيتون. ومن الواضح أنه ارتد عن ممارسة الشذوذ بعد أن تزوج في ١٩٢٥م من راقصة الباليه الروسية ليديا لوبوكوفا Lydia Lopokova التي أثبتت أنها كانت مصدرًا عظيمًا لمساندته في سنوات حياته التالية، وبالتحديد بعد إصابته بأول أزمة قلبية في ١٩٣٧م. دخل كينز المكتب الهندي (جزءًا مما يُعرف الآن بوزارة الخارجية) في ١٩٠٩م، وظل به عامين قبل الانتقال إلى كامبريدج ليعمل مدرسًا لعلم الاقتصاد، ومن هنا قام مارشال بمتابعة وتشجيع مهاراته في هذا المجال. وعلى الفور أصبح محررًا في الجريدة المعروفة باسم الجريدة الاقتصادية Economic Journal.

تعتبر الحرب العالمية الأولى وما ترتب عليها من نتائج من أعمال كينز، كما سوف نرى، ولكن حتى بمعرفة نبذة صغيرة عن حياته لا يمكننا إغفال الصفات غير العادية لرجل عصر النهضة غير العادي. لقد كان عضوًا في جماعة بلومسبري Bloomsbury التي ضمت فيرجينيا وولف Virginia Woolf وليتون ستراتشي Lytton Strachey. وكانا من المعجبين بكتاباته الخاصة المنمقة. في الواقع تعد مقولات أوسكار وايلد Oscar Wilde هي المنافس الوحيد لأفضل مقولات كينز. يقول كينز: «أفضل أن أكون مصيبًا إلى حد ما على أن أكون مخطئًا تمامًا.» ويقول أيضًا: «لا أعرف ما الذي يجعل الإنسان أكثر تحفظًا، ألّا يعرف شيئًا سوى الحاضر، أم أنه لا يعرف شيئًا سوى الماضي.» وقد كان ساخرًا رائعًا. فقد كتب عن أحد كبار الموظفين في بلاط وزارة المالية قائلًا: «إنه يستطيع الصمت بكل اللغات.» ثم قال عن آخر إن «صغر سنه» هو السبب في عدم فهمه لعناصر علم الاقتصاد. وكان عادةً ما يحصل على رد لهذه السخرية. ففي أثناء مؤتمر عام ١٩٤٦م في سافانا Savannah في جورجيا Georgia الذي تولد عنه تأسيس صندوق النقد الدولي International Monetary Fund، قال كينز: إنه أثناء جلسة العمل لا يأمل أن يُدمر «عفريتًا خبيثًا»، فقام فريدريك فينسون Frederick Vinson رئيس وفد الولايات المتحدة وقال: «لا أمانع في أن أُوصف بالخبيث، ولكنني أمانع في أن أوصف بعفريت.»

لقد توسع كينز في عالم الحياة العلمية، عالم الحكومة وعالم المدينة وعالم الفنون. فترأس الجمعية القومية للتأمين التعاوني على الحياة National Mutual Life Assurance ومسرح كامبريدج للفنون Cambridge Arts Theatre، وكأحد المستثمرين الناجحين استطاع جمع المال لنفسه ولمحبوبته الجامعة الملكية King's Kingdom، إلا أنه فقد الكثير من هذا المال في انهيار عام ١٩٢٩م، وهو ما لم يتوقع حدوثه، ولكنه نجح في استعادته مرة أخرى وأكثر منه في السنوات القصيرة التالية. لقد كان أول رئيس لما أصبح بعد ذلك المجلس الفني Arts Council. لم يكن كينز يعيش في برج عاجيّ. فعادةً ما كان يضايق ويخدع السياسيين وكانت وزارة المالية تقاوم دائمًا

أفكاره. لقد كان أحيانًا يعرض آراءه على صفحات التايمز The Times، ويرد على منتقديه. وفي إحدى أشهر مقولات كينز وصف فيها السياسيين بأنهم «مجانين في السلطة»، حيث إنهم ليسوا إلا «عبيدًا لعالم اقتصاد ميت». لقد قام كينز ببذل كل ما في وسعه للتأكد من أن آراءه سيؤخذ بها قبل أن يموت. لقد عاش حتى ١٩٤٦م وتوفي في سن الثانية والستين، حيث تعتبر حياته قصيرة نسبيًا. وقد كان يعاني ضعف صحته في السنوات العشر الأخيرة من عمره. ومن المقابل للجدل أن نقول: إن تأثيره كان أكثر بكثير بعد وفاته. والآن دعونا نعرف السبب:

النتائج الاقتصادية للسلام وتشرشل

لقد عاد كينز للعمل الحكومي في أوائل عام ١٩١٥م، عند ثبوت خطأ النظرة المتفائلة للحرب العالمية الأولى، التي انتهت تمامًا في عيد الميلاد في عام ١٩١٤م. وبصفته مستشارًا في وزارة المالية، كانت درجته صغيرة في البداية، ولكنه صعد السلم سريعًا وتولى مسئولية المهمة الرئيسية في تنظيم نفقات الدولة من العملات الأجنبية في الواردات الضرورية في وقت الحرب. لم يتحمل كينز الحمقى عن طيب خاطر كما كان واضحًا في العديد من المناسبات، حتى لو كانوا أكبر منه، ففي إحدى المرات أخبر لويد جورج رئيس الوزراء أن ما يقوله هراء. ومن المدهش أن هذا الصدق الهمجي لم يسبب له سوى ضرر بسيط مع القادة السياسيين. ومع أنه كان شابًا له نفوذ كبير، فقد كان مُحبطًا أثناء خدمته في وقت الحرب في وزارة المالية، وقد كتب لزميله دانكن جرانت Duncan Grant عضو جماعة بلومسبري في ديسمبر/كانون الأول ١٩١٧م: «إنني أعمل لحكومة أحتقرها بسبب غاياتها التي أعتقد أنها شريرة».

لقد تلاشى هذا الإحباط في نهاية الحرب عندما تولى رئاسة وفد المملكة المتحدة في مؤتمر السلام في فرساي Versailles، واستقال في يونيو/حزيران ١٩١٩م لاعتقاده أن الأمور تسير في اتجاه خطير. كان الأمر يتعلق بمقدار التعويضات التي ستدفعها ألمانيا المهزومة للحلفاء المنتصرين. كان كينز لا

يريد أكثر من ملياري جنيه استرليني، وكان ذلك مبلغًا كبيرًا في هذا الوقت، وكان الآخرون يضغطون لزيادة هذا المبلغ، ومن الواضح أنهم نجحوا في غايتهم، وأصبح المبلغ أربعة وعشرين مليار جنيه استرليني. ومع أن الرقم لم يظهر في معاهدة فرساي، فإن مضمون المعاهدة كان يوصي بأهمية وجود التعويضات. وبعد استقالته قام كينز بتأليف كتاب بعنوان «الآثار الاقتصادية للسلام» The Economic Consequence of the Peace الذي انتقد فيه طريقة الحلفاء في فرساي. وقد كتب يقول: «إذا كنا نهدف عن قصد إفقار وسط أوروبا، فالانتقام، كما أتوقع، لن يكون هينًا.» فالتعويضات الكبيرة سينتج عنها في البداية تضخم عظيم وفي النهاية ستحدث الحرب «التي ستدمر حضارةَ وتقدمَ أجيالنا، بغض النظر عن المنتصر».

لقد اختلف المؤرخون عما إذا كان كينز على صواب أم لا. ومع أن معاهدة فرساي قد بدت صارمة، فإن مقدار التعويضات التي دفعتها ألمانيا كانت أقل من ملياري جنيه استرليني. ومع ذلك حدث تضخم كبير، وهو التضخم المفرط الذي حدث في عصر فايمار Weimar. ويحدث التضخم عندما يزداد المستوى العام للأسعار. أما التضخم المفرط وفقًا لأحد التعريفات فيحدث عند الزيادة السريعة للأسعار إلى أكثر من ٥٠٪ في الشهر. وفي أوائل العشرينيات من القرن العشرين حققت ألمانيا هذه النسبة. وبين أغسطس/آب ١٩٢٢م ونوفمبر/تشرين الثاني ١٩٢٣م ارتفعت الأسعار بمعدل ٣٢٢٪ في الشهر. والفضل يرجع هنا لقوة الفائدة المركبة، وهذا يعني أن الأسعار في نهاية الفترة أصبحت ١٠,٢ مليار مرة عما كانت عليه في البداية. ومن أجل وضع ذلك في منظور صحيح، فحوالي مليون مارك في بداية الفترة سيساوي أقل من بفنك واحد في النهاية. لقد صنعت معاهدة فرساي جوًا كان الشعب الألماني المهزوم يشعر فيه بالغضب والاستياء، لأنه كان يبدو أن الحلفاء مصممون على أخذ الثأر كاملًا. وكان هذا الجو ملائمًا لظهور أدولف هتلر Adolf Hitler.

لقد أصبح كتاب الآثار الاقتصادية للسلام من الكتب الأكثر مبيعًا، وأصبح كينز من الشخصيات العامة في بريطانيا وفي العالم، حتى مع اختلافه مع

المؤسسة السياسية في الكثير من الأحيان. لقد تضاعف هذا الأمر في ١٩٢٣م عندما قام بنشر كراسة الإصلاح الاقتصادي A Tract on Monetary Reform الذي ناقش فيه بشدة معارضته لعودة قاعدة الذهب في فترة ما قبل الحرب. إن قاعدة الذهب، التي كانت في أَوجها في الفترة ما بين ١٨٨٠م وحتى ١٩١٤م، كما يظهر من الاسم، هي نظام ترتبط فيه أسعار العملات بأسعار الذهب، سواء في الأغراض المحلية أو العالمية. لقد كان ذلك يتوافق مع «العملات التي تتمتع بقوى شرائية كبيرة»، وكان لذلك بساطة نظرية معينة. فالدولة التي تعاني عجزًا في ميزان المدفوعات يجب عليها نظريًا نقل ذهبها للخارج لدى الدول الدائنة (وعمليًا يُنقل عادةً بين مخازن البنوك المركزية المختلفة). وهذا الفقد في الذهب بدوره قد يقلل من كمية المخزون من الذهب ويقلل من النفقات في الوطن، ومن هنا يجرى تصحيح العجز. لكن كينز لم يكن لديه متسع من الوقت للذهب، أو «لتذكار غير حضاري»، أو للنظام. عندما عادت بريطانيا مرة أخرى، على عكس ما نصح به كينز، لقاعدة الذهب عام ١٩٢٥م، فبمجرد أن اتخذ وزير المالية آنذاك وينستون تشرشل Winston Churchill هذا القرار، قام كينز بكتابة «الآثار الاقتصادية للسيد تشرشل» The Economic Consequences of Mr. Churchill. وقد توقع فيه أن نتيجة هذا القرار ستكون ارتفاع سعر الصرف على نحو ضار، وارتفاع نسبة البطالة الدائمة. ومرة أخرى كان صائبًا. فتركت بريطانيا قاعدة الذهب بعد ذلك بست سنوات في ١٩٣١م، ولكن بعد أن كان الضرر قد وقع بالفعل.

حماية الرأسمالية من نفسها

لقد كان لكل النقد الذي قدمه كينز عن الحكمة المألوفة الفضل في شهرته وثرائه وسوء سمعته أيضًا، ولكنه لم يكن قد أسهم بإيجابية بعد. فوجود نسبة عالية من البطالة في السنوات التي تخللت الحرب، بسبب سلسلة من الأحداث، منها الرغبة الخاطئة للدول في العودة لقاعدة الذهب، وانهيار بورصة

وول ستريت Wall Street عام ١٩٢٩م، ومحاولة الدول حماية أنفسها من الويلات الاقتصادية العالمية عن طريق وضع الحدود التجارية (تعريفة إفقار الجار، مثل القانون الأمريكي سموت-هاولي Smoot-Hawley Act عام ١٩٣٠م الذي رفع التعريفة الجمركية على واردات الولايات المتحدة لأكثر من ٥٠٪). مما تسبب في معاناة الصناعات الأساسية مثل الفحم والحديد والصلب وبناء السفن من الزيادة المستمرة للسعة الإنتاجية، وضربت أجزاء من بريطانيا بالتحديد بشدة. مثلما أوضح إيريك هوبسبوم Eric Hobsbawm في كتابه الصناعة والإمبراطورية Industry and Empire:

«في عامي ١٩١٣-١٩١٤م أصبح حوالي ٣٪ من العمال في ويلز Wales بدون عمل — بمعدل أقل من المتوسط القومي. وفي عام ١٩٣٤م — بعد حالة الانتعاش التي حدثت — فقد حوالي ٣٧٪ من القوى العاملة في جلامورجان Glamorgan، وحوالي ٣٦٪ من مونماوث Monmouth وظائفهم. أما ثلثا العمال في فيرندال Ferndale، وثلاثة أرباع من يعيشون في برين ماور Brynmawr ودووليس Dowlais وبلاينا Blania؛ و٧٠٪ ممن يعيشون في ميرثير Merthyr فلم يجدوا ما يفعلونه سوى الوقوف في جوانب الطرقات لاعنين النظام الذي وضعهم في هذا الوضع. لقد كان الناس في مدينة جارو Jarrow في مقاطعة دورهام Durham يعيشون في مرفأ السفن في شركة بالمر Palmer. وعندما أُغلقت الشركة في ١٩٣٣م أصبحت جارو مهجورة، وفقد ثمانية من كل عشرة عمال عملهم. ويبدو أنهم فقدوا كل مدخراتهم في انهيار المرفأ، الذي كان يمثل لهم لفترة طويلة العالم القاسي والمفعم بالضجيج.»

في الواقع لا يوجد مكان بعيد عن الخطر. ففي أمريكا، وبدون حالة الرفاهية المحدودة التي حدثت في أوروبا قبل الحرب، كانت آثار البطالة الجماعية أشد قسوة. وقد كان الكساد العظيم دليلًا على وجود أزمة عالمية في الرأسمالية، المتمثلة في حدوث حركة جماعية من أفراد يائسين في محاولة للبحث عن

العمل والطعام وقد صورها چون شتاينبيك John Steinbeck في كتابه بعنوان عناقيد الغضب The Grapes of Wrath، وكذا فشل آلاف البنوك ومن ثم عدم منح أي ائتمان، كما أوضحت بعض التفسيرات عن سبب معظم المشكلة.

ليس من الصحيح أن نقول: إن علماء الاقتصاد قبل كينز فشلوا في تصور حدوث البطالة الجماعية، مع أنهم اعتقدوا أنه غالبًا ما سيحدث تصحيح ذاتي لتلك الأوضاع. حيث إن فترات البطالة قد ينتج عنها انخفاض المرتبات، التي قد تزيد من طلب أصحاب الأعمال للعمال. لقد أنذر كل من الكساد والبطالة الجماعية بنهاية الرأسمالية في الفترة التي تخللت الحرب. بل ربما كانت في النزع الأخير. فالعديد من أهل الفكر في المجتمعات الغربية الرأسمالية رأوا في هذه الأزمة برهانًا على صحة أفكار ماركس. وقد رأى الكثيرون أن الماركسية هي الحل الوحيد لهذه الأزمة. وهكذا بدت «اليد الخفية» لسميث إما مرتعشة أو أنها لم تعد صالحة للعمل بالمرة.

أما كينز فلم يكن كذلك. عندما كتب «الآثار الاقتصادية للسيد تشرشل»، فقد كان يؤيد برنامجًا لنفقات الحكومة كبديل للعودة لقاعدة الذهب، عن طريق تحمل عجز الموازنة عن قصد، حتى يتم استعادة النمو الاقتصادي وتقليل نسبة البطالة. وقد قام بنفس الشيء عندما جرى تعيينه في لجنة مكميلان للتمويل والصناعة في ١٩٢٩م، وأيضًا عندما كانت تتاح له الفرصة في العديد من كتاباته للصحف والمجلات. لقد كان يحارب ضد قوة عظمى، يطلق عليها «رؤية الخزانة». وكانت أفكار كينز من وجهة نظر القائمين على حماية الأموال العامة في بريطانيا متطرفة على نحو خطير. لقد اعتقدوا أن البلاد يجب أن يكون لديها موازنة متوازنة وأن تحاول قدر الإمكان سداد ديونها ولا تسمح عن قصد بتراكم هذا الدين. لقد وجد جوردون براون — وزير المالية البريطاني وقت تأليف الكتاب — كتيبًا من أعمال كينز موجودًا في أرشيف الوزارة، وقد كُتبت فوق الكتابة كلمة «التضخم» كتبها أحد الموظفين الكبار آنذاك.

النظرية العامة

لم يتوقف كينز عن الكتابة. ففي عام ١٩٣٥م كتب لجورج برنارد شو George Bernard Shaw الكاتب المسرحي: «أعتقد أنني قد أؤلف كتابًا عن النظرية الاقتصادية، سيؤدي إلى حدوث ثورة في الطريقة التي يفكر بها العالم في المشكلات الاقتصادية، وأعتقد أنها لن تحدث فورًا ولكن في السنوات العشر القادمة.» لقد نُشِرَ الكتاب عام ١٩٣٦م، وكان عنوانه «النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود» The General Theory of Employment, Interest and Money. واستطاع كينز إقناع الناشر مكميلان بعرض الكتاب للبيع مقابل خمسة شلنات (خمسة وعشرين بنسًا)، معتقدًا أنه سيصبح مثل أوائل أعماله، أي من الكتب الأكثر مبيعًا. لقد كانت نظرته متفائلة. ومع بيع عشرات الآلاف من النسخ التي اشتراها خبراء الاقتصاد والطلاب على مر السنين، فلم يكن الكتاب موجهًا للقارئ العادي، حتى إن علماء الاقتصاد كانوا يواجهون صعوبة في فهم بعض ما جاء به، كما كانوا يَرَونه محيرًا ومتناقضًا. لقد ألف هذا المؤلف العظيم — الذي يكتب مقالات في الصفحات المقابلة لصفحات المحرر في جريدة التايمز — كتابًا يصعب فهمه. ومع ذلك، فقد كانت تلك الصعوبة أقل أهمية مقارنةً بما احتواه الكتاب من رسالة جعلت الناس يفكرون في المشكلات الاقتصادية بطريقة مختلفة، كما كان يتوقع لها، وأصبح هذا الكتاب بسببها واحدًا من أهم ثلاثة كتب صدرت في الاقتصاد، فهو يقف جنبًا إلى جنب مع كتاب سميث (ثروة الأمم) وكتاب ماركس (رأس المال). وكنا في انتظار كتاب رابع يضاف لهذه الثلاثة، مع أن ذلك لا يرجع إلى قلة محاولات الناشرين، فعندما قام الخبير المالي جورج سوروس George Soros في أواخر التسعينيات من القرن العشرين بتأليف كتاب «الأزمة في الرأسمالية العالمية» (وقد كان ذلك بعد أن تعرضت آسيا لمشكلات مالية واقتصادية) ادعى الناشرون بسخرية أنه قد أضاف الكتاب الرابع لينضم لرباعي العظماء.

من الضروري لفهم تقدم كينز بدون الخوض في تعقيدات النظرية العامة، العودة «لأكثر المعادلات في علم الاقتصاد نفعًا» التي ذكرتها من

قبل. وهي المعادلة التي تقول: إجمالي الناتج المحلي = م + ك + ث + ص – س، حيث (م) هي نفقات المستهلك، و(ك) هي نفقات الحكومة، و(ث) الاستثمار، و(ص) الصادرات و(س) الاستيراد. دعونا نتجاهل (س، ص) للحظة ونركز على الباقي. ماذا سيحدث عندما تقل نفقات المستهلك بسبب ارتفاع نسبة البطالة ويضعف الاستثمار بسبب عدم قدرة المشروعات على رؤية أي مؤشر على عودة الأيام السعيدة؟ من هنا تحتم على إجمالي الناتج المحلي (إجمالي الناتج المحلي – المجموع الكلي للنشاط الاقتصادي) أن يكون ضعيفًا. وسيزداد ضعفه لأن الحكومة ترغب في تعديل الأمور لتناسب أغراضها، فقد تلجأ لتقليل النفقات لضعف إيرادات الضرائب. رفض كينز كل ذلك وقال: إنه في هذه الظروف يجب أن تقوم الحكومات بعكس كل ذلك. يجب أن تزيد من النفقات، خاصةً على المشروعات العامة (مما يعني، بالمصطلحات الحديثة، رفع الاستثمار، نتيجة لارتفاع استثمار الحكومة). وعن طريق زيادة نفقات الحكومة ونصيب القطاع العام من الاستثمار، فسيرتفع إجمالي الناتج المحلي تلقائيًا، وسيُسْتعاد النمو الاقتصادي مرة أخرى.

هل الأمر بهذه البساطة؟ بعد فشل كل الحكومات في تحقيق الثروة، وإعادة توزيع النقود التي جمعوها من الضرائب. ونتيجة للحل الذي وضعه، وفي حالة عدم حدوث التضخم، فمن المرجح أن يحدث تحفيزٌ مؤقتٌ للنظام الاقتصادي، بعد ذلك سيصبح في ورطة أكثر مما سبق؟

لقد كان لكينز العديد من العبارات الشهيرة: «وفي النهاية سوف نموت كلنا» هذه هي إحدى أكثر العبارات شهرة. ومن أكثر الأمور ارتباطًا بالموضوع في هذا السياق من كتاب النظرية العامة:

> «إذا كانت الحكومة ستملأ زجاجات قديمة بالأوراق النقدية، وتدفنها على عمق مناسب في مناجم فحم مهجورة ومملوءة بنفايات المدينة، وستتركها للاكتشافات الشخصية وفقًا لمبادئ جرى تجربتها جيدًا لسياسة عدم التدخل لاستخراج هذه الأوراق مرة أخرى (سيكون الحصول على حقوق القيام بذلك، بالطبع، عن طريق تقديم العطاءات

الإيجارية للسلطات التي تختص بالأوراق النقدية) فلن تكون هناك بطالة بعد ذلك. ونتيجة للآثار المترتبة على ذلك، سيصبح الدخل الحقيقي للمجتمع، وثروته الأساسية أيضًا، أفضل مما كان عليه في الواقع.»

تتلخص الفكرة في أن نفقات الحكومة الإضافية، في الوقت المناسب، قد «تزيد من النمو الاقتصادي»، مما سينعكس على إجمالي النظام الاقتصادي. أما الآلية التي حدث عن طريقها هذا الأمر، فمن المحتمل أن تكون إحدى إسهامات كينز الأكثر أهمية. حيث يضمن المضاعف الذي تناولناه من قبل، أن كل النفقات الإضافية للحكومة تتحرك داخل النظام الاقتصادي. نفترض أن برنامج المشروعات العامة يوظف حوالي ١٠٠٠٠٠ عامل من العاطلين براتب ٥٠٠ جنيه استرليني في الأسبوع. هذا يعني حدوث زيادة حوالي ٥٠ مليون جنيه استرليني في الدخل. لن يُنفق بالطبع كل هذا المبلغ ولكن إذا كان يجري إنفاق ٩٠٪ منه (وفي المتوسط نجد أن العمال يميلون لاستهلاك تسعة أعشار دخلهم)، وبالتالي ينتج حوالي ٤٥ مليون جنيه استرليني من النفقات الإضافية التي ستظهر كرواتب لعمال المصانع وسائقي سيارات النقل والعمال في المحلات وغيرهم. يضمن هذا المضاعف أيضًا أن جزءًا من الحقن المبدئي للأموال العامة على الأقل سيعود للخزانة مرة أخرى على شكل إيرادات عالية من الضرائب، يتحدد أيضًا حجم وقوة المضاعف عن طريق الرغبة في الاستهلاك. يطرح هذا المضاعف سببًا قويًّا لعدم فعالية العلاج «الكلاسيكي» للبطالة وخفض الرواتب لإجبار العمال على الرجوع للعمل. وبعيدًا عن الحقيقة التي تقول: إنه من الصعب إرغام العمال على تقبل خفض الأجور، حتى عندما تكون الأسعار منخفضة؛ فإن خفض الأجور، كطريقة لخفض الدخل، سيعني خفض القوة الإنفاقية، أو «إجمالي الطلب».

يبدو كل ذلك جيدًا، ولكن ألا يوجد طريقٌ مباشرٌ لتحفيز النظام الاقتصادي، عن طريق تخفيض معدل سعر الفائدة؟ سنتناول في الفصل التالي بالتفصيل كيف تحدث هذه العملية عادةً، ولكن فكرة كينز الأساسية، في وقت تأليف كتابه،

هي أن معدلات سعر الفائدة قد فقدت قوتها. وفي رأيه أنه من الممكن تطوير الموقف حيث تقل معدلات سعر الفائدة بنفس القدر الذي يعادل ما يمكن أن تفعله السلطات، ولكنها ما زالت مرتفعة جدًّا لتحفيز الاستثمار، لأن المشروعات لا تبشر بالنجاح — فيقول كينز: إنها تفتقد «الحيوية والنشاط». بمعنى آخر من الممكن أن نحاصر النظام الاقتصادي بما يطلق عليه «فخ السيولة». حتى بعد أن تصبح معدلات سعر الفائدة في أقل مستوياتها المستخدمة، وربما تصل للصفر، ولا يرغب أي شخص في الاقتراض. في هذه الظروف فإن زيادة النقود والائتمان لا تكون ذات فائدة. فكل ما سيحدث هو تراكم الأرصدة «المعطلة» في البنوك. إذا كان كل ذلك يبدو وكأنه بعيد المنال، فلننظر إلى اليابان التي كانت منذ حوالي عام ١٩٩٠م تعايش مثالًا لنظام اقتصادي وقع في فخ السيولة، حيث انخفضت معدلات سعر الفائدة فعليًّا للصفر بدون تحفيز الاقتصاد، ومن الواضح أن ذلك لم يكن بسبب انخفاض الأسعار أو الانكماش. ومن المثير أن الحكومة اليابانية حاولت تجربة الحلول «الكينزية» في عديد من المواقف، بتطبيق تخفيض في الضرائب وبرامج المشروعات العامة. لم يُفلح هذا الأمر، وذلك لأنه عند الحفاظ على معدلات سعر الفائدة مرتفعة جدًّا في بداية التسعينيات من القرن العشرين سمح بنك اليابان بتطور حالة الانكماش — وبالتالي انخفاض الأسعار (وبذلك انخفضت الثقة).

هناك العديد من الأمور الخاصة بكينز وكتابه النظرية العامة أكثر مما قد عرضناه في الملخص المختصر. والدارسون الذين سيتعمقون أكثر في كتابات كينز سيكتشفون بسرعة ما يعرف «بنظام توازن الاستثمار والادخار وتوازن السيولة والمخزون النقدي IS/LM framework» الذي طوره أتباع كينز السيد چون هيكس Sir John Hicks وألفن هانسن Alvin Hansen. سيتعود الناس على التعامل مع إجمالي الطلب وإجمالي العرض. وبالقراءة المتعمقة سينكشف النقاب عن مناقشة حادة عما إذا كان كتاب كينز «النظرية العامة» كان عامًّا بطريقة حقيقية، أم أنه يطبق فقط على حالات خاصة في سنوات الحرب. سيجد الطلاب أيضًا أنه كان شريرًا من وجهة نظر عدد من الناس يتساوي مع عدد من كانوا يعتبرونه بطلًا. من الممكن أن يكون

كينز قد حمى الرأسمالية من نفسها في الثلاثينيات من القرن العشرين ولكنه كان هاديًا لنقاده في عصر حكومة كبيرة وتضخم تمويل المصروفات العامة بالاقتراض (ولم تتنازل وزارة الخزانة عن فكرتها كلية). أما القارئ العادي الذي لديه الوقت والرغبة في الاستزادة فعليه قراءة السيرة الذاتية لكينز المكونة من ثلاثة أجزاء التي قام بكتابتها روبرت سكيدليسكي Robert Skidelsky.

بريتون وودز

قبل أن نترك كينز من المفيد أن نتعرض باختصار لما قام به بعد تأليف كتاب النظرية العامة. وبعيدًا عن السياسيين المهاجمين والمناقشات الحادة مع من ينتقدونه لكي يؤكد على أن أفكاره يجب نشرها، عاد مرةً أخرى — بالرغم من الأزمة القلبية التي تعرض لها عام ١٩٣٧م — للعمل الحكومي النشيط. في ١٩٤٠م نشر كتاب (كيف ندفع ثمن الحرب How to Pay for the War) وفيه خطة عبقرية تتضمن ضرائب مؤقتة (لمنع التضخم الذي يحدث في فترة الحرب بسبب الضغط على الموارد)، مع تحصيل الأموال من دافعي الضرائب بمجرد انتهاء الحرب. كانت هناك إشارات عن ذلك في موازنة كينجزلي وود Kingsley Wood عام ١٩٤١م، ولكن كان من الواضح أن لها أصولًا كينزية في نقاط أخرى. كان دور كينز الأكبر في المفاوضات الدولية، وخاصة مع الأمريكيين. لقد رأى بأسلوب واضح أن طموح أمريكا في وقت الحرب هو دعم الحليف العسكري القديم، ولكن عندما نكون بصدد المساعدة المالية، فسوف تقوم أمريكا بذلك بشرط أن تتأكد من إزاحة بريطانيا كقوة اقتصادية عظمى، واستبدالها بالولايات المتحدة الأمريكية. لقد رأى كينز أن حدوث ذلك أصبح وشيكًا، عندما قامت أمريكا بمساعدة بريطانيا وقت الحرب عن طريق اتفاق التسليف والتأجير Lend-Lease[٢] وأيضًا القرض الأمريكي الذي كان من شأنه قلب النظام الاقتصادي في فترة ما بعد الحرب. ومما يدعو للسخرية

---

[٢] اتفاق التسليف والتأجير Lend-Lease بين بريطانيا وأمريكا عام ١٩٤١م وبمقتضاه تقوم أمريكا بإمداد بريطانيا بالمعدات وما إلى ذلك في مقابل قيام بريطانيا بالسماح لأمريكا باستخدام القواعد العسكرية البريطانية.

أن تصبح القوى الأوروبية المهزومة، التي كانت تتلقى مساعدات مارشال، أنظمة اقتصادية قوية في فترة ما بعد الحرب. ويقول البعض: إن فشل كينز في تغيير طريقة أمريكا أسهم في موته المبكر.

قبل ذلك كان كينز المفاوض الرئيسي لبريطانيا في مؤتمر بريتون وودز في صيف ١٩٤٤م. لقد جرى اختيار بريتون ووزد، وهو فندق مستطيل الشكل وأصبح الآن أكثر أناقة في منتزه وايت ماونتن ناشونال بارك White Mountain National Park في نيوهامشير New Hampshire، ليكون مكانًا لعقد مؤتمر سوف يحدد شكل النظام المالي العالمي في فترة ما بعد الحرب. لقد كان من الواضح في هذا الوقت أن ألمانيا سوف تُهزم، مع أن الأمر قد استغرق عامًا آخر لكي تنتهي هذه المهمة، لذلك كان من الضروري عمل نظام يمكنه تجنب المشكلات التي حدثت في أثناء الحرب. لقد كانت خطة كينز الأساسية، هي تأسيس بنك مركزي عالمي يستطيع تقديم الائتمان ويسوي المدفوعات بين الدول بعملته الخاصة، التي تدعى «بانكور» Bancor. ومرة أخرى سبق كينز عصره، وخاصةً بالنسبة للفريق الأمريكي ووزير ماليتهم هاري ديكستر وايت Harry Dexter White. لقد تولد عن مؤتمر بريتون وودز نوع من البنوك أُطلق عليه البنك المركزي، وأيضًا صندوق النقد الدولي. لقد أفرز للعالم أيضًا نظام ثبات سعر الصرف القابل للتعديل الذي كان نظامًا ناجحًا لحوالي خمسة وعشرين عامًا بعد الحرب. لقد جرى تثبيت سعر العملات أمام العملات الأخرى، في حدود ضيقة، ولكن مع إمكانية تعديلها في ظروف استثنائية. لقد قامت بريطانيا بعمل تعديلين في ظل هذا النظام، فقامت بتقليل قيمة الجنيه الاسترليني في عام ١٩٤٩م (من ٤,٠٠ دولار أمريكي إلى ٢,٨٠ دولار أمريكي) وفي عام ١٩٦٧م (من ٢,٨٠ دولار أمريكي إلى ٢,٤٠ دولار أمريكي). ومما أزعج كينز أن هذا النظام يقوم على أصداء قاعدة الذهب ولهذا كان يكره هذا النظام. يُسمى هذا النظام، قاعدة الصرف بالدولار الذهبي، واستمر العمل به حتى أوقفت أمريكا برئاسة ريتشارد نيكسون Richard Nixon قابلية تحويل الدولارات إلى ذهب عام ١٩٧١م.

مع أن كينز لم يستطع فعل ما يحلو له في بريتون وودز، فإن إسهامه كان ضخمًا. يقول البعض: إن النظام النقدي العالمي الذي تصوره كان سيظل ثابتًا حتى الآن، ولكن من يدري؟ لقد كان من المستحيل أن نتجاهله، مثله مثل أي شيء قام به من قبل.

والآن بعد أن يتركنا كينز ملوحًا بيده، حان الوقت للعودة مرة أخرى للوقت الحاضر. لقد أصبحت الصورة الاقتصادية كاملة تقريبًا وأصبح الضيوف يشعرون بالشبع إلى حد ما. لذا فقد حان الوقت للحديث عن شيء عادةً ما يثار على موائد العشاء، ومن الممكن أن يُسبب عسر الهضم — فالخبز لك ولنا هو المال بطريقة التعبير الشائعة.

الفصل الحادي عشر

الخبز والمال

من المتبع أن تدور معظم المحادثات على موائد العشاء حول موضوع واحد متفق على أهميته ألا وهو المال. ومن المستغرب أننا وحتى الآن لم نأتِ على ذكر النقود بإسهاب بعد، مع أننا تحرينا موضوعات مفضلة أخرى — مثل الرهن العقاري وأسعار العقارات. فبدون نقود ماذا سيصبح حالنا ؟ مجرد بدائيين نقوم بمقايضة نصف دستة من البقر مقابل الحصول على زوجة جديدة، في واقع الأمر لقد لعبت الماشية دورًا مهمًّا في تطور النقود. فكلمة المنقولات Chattels، «كالزوجة والممتلكات المنقولة» وكلمة رأس المال Capital، «كرأس مال الاستثمار أو حتى اسم أكثر أعمال ماركس شهرة» لهما نفس الأصل اللغوي لكلمة ماشية Cattle في اللغة الإنجليزية القديمة. وقد استخدم لفظ النقود في بعض المجتمعات البدائية المعروفة بطريقة معقدة جدًّا، حتى ولو كانت تلك العملة تختلف عما نعرفه الآن. فإذا تتبعنا تاريخها سنجد أنه في جزيرة ياب Yap في جنوب المحيط الهادي كان السكان يستخدمون أحجارًا ثقيلة جدًّا كنقود، مما جعل أمر سرقتها صعبًا، وفي نيو هيبرايدز New Hebrides فإن الريش كان العملة المستخدمة، وماذا يمكن أن يكون أسهل من ذلك لحمله و السير به؟ وفي بورنيو Borneo كانت الجماجم البشرية تمثل النقود حسب التقاليد المتعارف عليها، وإن بدا لنا ذلك مخيفًا، حيث إنها كانت تمثل أثمن ما يمتلكون. أما بالنسبة لجزر فيجي Fiji فكانوا يستخدمون أسنان الحيتان. وقد كانت المانيلاس Manillas وهي أشكال من حلي الزينة المعدنية، تستخدم في غرب أفريقيا كنقود حتى وقت قريب، حوالى

عام ١٩٤٩م. وحتى في الأنظمة الاقتصادية الحديثة، وفي ظروف بعينها، كانت أشياء أخرى تستخدم كبدائل للنقود التقليدية. أما في وقتنا الحالي فإن السجائر أو المخدرات تعد هي العملة الرئيسية المستخدمة في السجون حيث إن النقود السائلة مقصور استعمالها. وقد أصبحت السجائر أيضًا العملة المفضلة لدى الناس خلال التضخم الأوروبي الجامح الذي وقع في القرن العشرين، وعلى وجه التحديد في ألمانيا. وكما يبدو فإن السجائر قد احتفظت بمكانتها أكثر من النقود.

قد يكون من الممتع في أحد فترات بعد الظهيرة في يوم من الأيام الممطرة أن نتتبع أثر كيفية استمداد العملات أسماءها. فالباوند (الجنيه الاسترليني) أطلق عليه هذا الاسم نسبة لعدة أسباب واضحة — فهو يمثل كمية الفضة التي يزنها الباوند الروماني أو الليبرة (ومن ثم الليرة أيضًا، في الواقع كان حرف اللام يستخدم للإشارة لكلا المعنيين). أما المارك فهو وحدة قياس للوزن — وهي تمثل ثلثي الباوند. والدراخمة تعني حفنة من الحبوب. وكان البنس هو الوحدة النقدية التي كانت بريطانيا تستخدمها في العصور الوسطى، والتي كان يرمز لها بالحرف «د» نسبة للدينار اللاتيني حتى جرى الانتقال للنظام العشري عام ١٩٧١م، الذي توالدت عنه الكثير من أسماء العملات، خاصة الدينار. وبالفعل أصبح اسم الباوند (الجنيه) باوندًا استرلينيًا منذ حوالي القرن الثاني عشر، أو ربما قبل ذلك بقليل، وهو أمر غير مؤكد. ونحن نعرف أن كلمة «الاسترليني» كانت تصف البنس، لذلك فإن جنيهًا استرلينيًا يعني باوندًا فعليًا من الاسترليني. لكن لماذا اسم استرليني؟ تقول إحدى المقترحات: إنه تحريف لكلمة «ستارلنج starling» التي تعني اسم طائر، وهي أيضًا مشتقة من كلمة «إيستلنجس eastelings»، وهم التجار الأوروبيون من الشمال الشرقي. أما نيكولاس مايهيو Nicholas Mayhew فهو يميل إلى التفسير الذي يقول: إنها مشتقة من كلمة «ستر» ster وهي لفظة في اللغة الإنجليزية ترجع إلى العصور الوسطى وتعني القوة والثبات. ونيكولاس مايهيو خبير في العملة في متحف أشمولين في أوكسفورد Ashmolean Museum وقد كتب بتوسع عن هذا الموضوع.

وهنا يمكننا طرح تسؤال عما تفعل النقود؟ لقد أقر كارل مينجر Carl Menger في مقاله الكلاسيكي عام ١٨٩٢م تحت عنوان في أصول النقود On the Origins of Money بأن الحقيقة التي تقول: إن كل فرد وكل مشروع «يجب أن يكون مستعدًا ليتبادل البضائع مقابل أسطوانات معدنية صغيرة، أو مقابل وثائق تمثلها»، فقد بدا ذلك «غامضًا تمامًا»، إلا أن الفقرة السابقة تعطينا القصة كاملة. فالغرض الأساسي من المال هو أنه وسيلة للتبادل. لذلك يجب أن تكون مقبولة عمومًا. فنقود السجائر لن تستخدم كثيرًا في دولة ٩٥٪ من سكانها غير مدخنين. وغالبًا يكون القبول أمرًا أكثر أهمية من تعود الناس على شيء ما — مثل شكل معين من النقود يعتبر نقودًا قانونية. ووفقًا للقانون، فإن النقود القانونية هي ما يجب أن يقبله الناس عند سداد الديون. من الممكن أن يتنوع ذلك. فالبنس من النقود القانونية في الكثير من الاستخدامات ولكن إذا كان شخص ما يريد تسوية فاتورة مقدارها ١٠٠٠ جنيه استرليني باستخدام البنس، فقد يُرفض ذلك قانونيًا. فلعدة أجيال كان الإسكتلنديون في وقت ارتدائهم للتنورة ذات الثنيات الطويلة (الكتلية الإسكتلاندية) وذهابهم إلى لندن لمشاهدة لعبة الرجبي، كانوا يستشيطون غضبًا عند رفض سائقي التاكسي قبول نقودهم الإسكتلندية، إلا أن سائقي التاكسي كانوا على حق؛ فمع أن هذه العملة مقبولة بصفة عامة في شمال الحدود، فإن النقود الإسكتلندية لا تعد الآن نقودًا قانونية حتى في إسكتلندا نفسها.

ويجب أن تكون النقود أيضًا مستودعًا للقيمة، وهذا هو السبب لطرح سؤال، لماذا تستخدم المعادن الثابتة كنقود؟ ولماذا استغرقنا وقتًا للثقة في الأوراق المالية؟ وهناك الكثير من الأمثلة التي كان فيها الطعام يستخدم كنقود، ولكن مثل أية سلعة قابلة للتلف، كان به عيب أساسي. ومن الضروري أن تمثل النقود أيضًا وحدة حسابية. مادام الناس قادرين على تقدير قيمة تكلفة الأشياء بالنسبة لعدد السجائر، فلا يوجد ما يمنع نقود السجائر من أن تصبح وحدة حسابية. ففي مقاله يشرح مينجر السبب في ملاءمة المعادن الثمينة بالتحديد للعمل كعملات نقدية. فقد أوضح أن هذه العملات مطلوبة

ونادرة فيما يتعلق بالطلب عليها. فقد ترفض قبول عملة بلاستيكية رمزية كنوع من السداد ولكنك لن ترفض الذهب أو الفضة.

من النقود لبطاقات الائتمان العالمية

تُعتبر قصة المصارف، أقدم من قصة النقود نفسها، أو على الأقل العملات. ففي بلاد الرافدين (العراق في الماضي) أو في مصر القديمة، كانت البنوك هي مخازن الحبوب أو السلع الأخرى. وقد استخدمت الإيصالات وتعهدات السداد، التي تُصدر للودائع والتحويلات من الحبوب، كعملات. من هنا يرجع استخدام العملات الورقية منذ القدم، وهو بالفعل ما كانت تمثله. وقد كانت الحضارات القديمة تتمتع بأنظمة مصرفية معقدة نسبيًّا. فنحن نعرف، من العملات الرومانية والإغريقية التي وصلت إلينا، أن مقدار النقود المتداولة كان جديرًا بالاعتبار في حدود معقولة. ونعرف أيضًا أن العملات هي فقط جزء من إطار نقدي كثيف، بما في ذلك البنوك. ولكن تاريخ العملات لم يكن مع ذلك تاريخًا ممهدًا. فالعملات الورقية يبدو أنها اختفت عندما انهارت الإمبراطورية الرومانية، ولم تنتعش مرة أخرى، على الأقل في أوروبا، حتى قرابة القرن الثاني عشر، بناءً على قوة دفع من قبل تصرف الصليبيين — عندما كان يجب إيجاد طريقة معينة لسداد قيمة المؤن والمعدات ولدفع الأموال لحلفائهم. فالخدمات المصرفية التي تتطورت سريعا في المدن الإيطالية مثل روما وجنوة بدأت تأخذ طابعًا عالميًّا. وإذا مضينا قدمًا بالتاريخ لنصل إلى إنجلترا في القرن السابع عشر، والحرب الأهلية (١٦٤٢–١٦٥١م)، نجد أن الأغنياء كانوا يخزنون المجوهرات والسبائك والأشياء الثمينة الأخرى في الخزائن الحديدية الصغيرة أو في خزائن الصياغ. وكما كان الحال في مصر القديمة كانت العملات الورقية نتيجة منطقية لمثل هذه الودائع. الشيك — أمر للصائغ بالدفع — ينتج عنه تحويل مال من شخص لآخر. حيث إن الإيصالات التي تُقدم بناءً على وديعة من الأشياء الثمينة من الممكن تداولها. وبحلول عام ١٦٦٠م أصبحت هذه الإيصالات أوراقًا مالية. وقد حدثت تطورات مماثلة في دول أخرى.

وإلى حد بعيد، لا يوجد شيء عن النقود الورقية يميزها عن الذهب وعن الأشياء النفيسة الأخرى التي تمثلها، بغض النظر عن الحقيقة التي تقول: إنها أخف وأكثر ملاءمة للحمل. بدأ هذا الفرق في الظهور عندما بدأ الصاغة يدركون أن غالبية النفائس الموجودة في خزائنهم لا تغادرها أبدًا. فمادام الناس يثقون في أنهم عندما يحين الوقت سيستطيعون سحب الذهب، سيكونون سعداء بالتعامل في تجارتهم بورق يمثل الذهب. ومادام الصياغ يثقون أن كل الناس لن يقوموا بسحب ذهبهم في نفس الوقت، فيمكنهم إصدار المزيد من الأوراق النقدية — التي تسحب من تحت حساب الذهب — ولكنها أصبحت تزيد على الكميات التي تحويها خزائنهم من المعادن النفيسة. ويبدو أن الأمر كان يمثل بعض التحايل ولكنه القاعدة الأساسية للنظام المصرفي الحديث. لقد قام الإسكتلندي جون لو John Law، الذي كان في وقت ما يُعرف بأغنى رجل في العالم، بتحمل عبء هذا العمل منذ أوائل القرن الثامن عشر، عن طريق إقناع البلاط الملكي الفرنسي باتِّباع ما كان يُعتبر في ذلك الوقت أكثر نظم النقود الورقية تعقيدًا في العالم. ولأن النظام كان يرتبط بأسهم في شركة ميسيسيبي Mississippi Company، وحيث إنها كانت مغامرة في المضاربة عالية جدًّا، فقد انتهت التجربة على نحو مشئوم، إلا أن ذلك شهد مولد عصر النقود الورقية.

وبعيدًا عن هذه الظروف لا يجب الخلط بين موضوع النقود الورقية وحقيقة أن البنوك لا بد أن تتأكد أن كلًّا من ودائعها وقروضها متوازنة تقريبًا. ينطبق نفس الأمر بالطبع على النقود السائلة الآن. نتذكر صدمتنا عندما كنا صغارًا واكتشفنا أنه إذا أراد كل فرد أن يسحب نقوده وعملاته من البنك في وقت واحد، فلن يكون هناك ما يكفي للجميع. وفي بعض الأحيان يختبر المودعون هذه العملية للحد الذي سيصبح فيه البنك المركزي هو الملاذ الأخير للإقراض ويبدأ في التدخل، فعندما يكون هناك تزاحم على استرداد الودائع من أحد البنوك، عادةً تقوم بنوك أخرى تهتم بالحفاظ على الثقة في النظام بدعم البنك. ولكن عندما يحدث هذا التزاحم على النظام ككل، فمن الممكن أن يستجيب البنك المركزي عن طريق سك المزيد من النقود.

والنتيجة التي تترتب على ذلك ستكون التضخم، الذي سنتناوله بالتفصيل فيما يلي.

تُعرف هذه الطريقة التي تزيد بها البنوك من مقدار «النقود» في النظام الاقتصادي عن طريق قاعدة نقدية صغيرة نسبيًّا «بخلق الائتمان». وفيها يجري تحديد مقدار النقود المتداولة، على التوالي، عن طريق ما يعرف «بالمضاعف النقدي». وإذا اكتشفت البنوك عن طريق العرف والممارسة أنها تحتاج للاحتفاظ بحوالي ١٠٪ من القروض والودائع في شكل نقود سائلة، سيصبح المضاعف النقدي ١٠٪ — أي أن هناك مقدارًا نقديًّا متداولًا يساوي عشرة أضعاف مقدار النقد السائل. وعمليًّا فإن معظم الدول تعمل على أساس من النقود السائلة أقل قليلًا — بالتأكيد أقل من ١٠٪ — ومن ثَمَّ يتراوح المضاعف النقدي بين ١٠ و٢٠. فالبنك المركزي الذي يرغب في إبطاء عملية الاقتراض في النظام الاقتصادي، ربما لأن الاقتصاد معرض لخطر التضخم، والنمو السريع جدًّا، (وينجرف نحو مشكلة التضخم)؛ من الممكن أن يفرض «احتياطي متطلبات» أكثر إحكامًا، مما يؤدي إلى زيادة مقدار النقود السائلة (والودائع مع البنك المركزي) التي يجب أن تكون في حوزة البنك.

ماذا عن الأموال البلاستيكية؟ بعيدًا عن حقيقة أن بطاقات الائتمان والحسابات المدينة دفعت الناس للتوفير بصورة أكبر في استخدامهم النقود السائلة، فهي تعتبر مجرد امتداد لتغيرات سابقة من الأموال غير السائلة التي تناولناها من قبل. فبطاقة الحساب المدين هي نسخة بلاستيكية من الشيك. أما بطاقة الائتمان فهي تختلف بقدر بسيط، فهي قرض، عادةً ما يكون قصير الأجل، من قِبَل البنك للعميل الفردي، ويقوم المتجر الذي تم السداد له عادةً بدفع الأتعاب التجارية للبنك الذي أعطى القرض مقابل ميزة القيام بهذا السداد (مع أن العميل يدفع بالمثل للبنك عند تحويل شيك). مع ذلك فإن المبدأ الأساسي لهذه العملية لا يختلف عن صور فتح الاعتماد الأخرى.

النقود والسياسة النقدية

كفانا الحديث عن التاريخ، أو كفانا التاريخ القديم. كل فرد منا يعلم ما هي النقود، ولكن ما هي السياسة النقدية؟ كل شهر ولمدة يومين، يجتمع تسعة رجال ونساء معًا في قاعة اللجان في بنك إنجلترا تظهر فيها لوحة لمونتاجو نورمان Montagu Norman، وهو أحد رؤساء البنك العظماء، الذي أصبح متميزًا خاصة بالقرب من نهاية مدة خدمته التي استمرت أربعًا وعشرين سنة (١٩٢٠–١٩٤٤م). هؤلاء التسعة معًا يعرفون بلجنة السياسة النقدية. ففي حين يعمل وزير المالية وفريق العمل في وزارة المالية على تنظيم السياسة المالية في المنطقة المركزية في لندن SW1 — مقر الحكومة البريطانية Whitehall — تقوم لجنة السياسة النقدية بتحديد السياسة النقدية في شرق وسط لندن EC3 – حيث المؤسسات المالية في لندن. يبدو هذا أمرًا طبيعيًّا كما يعلم معظم الناس، إلا أنها ظاهرة حديثة جدًّا. لقد تولى جوردون براون وزارة المالية في أوائل مايو عام ١٩٩٧م بعد فوز حزب العمال في الانتخابات. وجاء بسياسة واضحة عن رؤيته لكيفية أداء البنك لفترة من الزمن قبل طرح مسألة استقلاله. وفي خمسة أيام رأى ما يكفيه. لقد تولى البنك مسئولية السياسة النقدية، من حيث تحديد سعر الفائدة بالمستوى المناسب لكي يحقق الهدف الذي تريد الحكومة أن تصل إليه نسبة التضخم وهي ٢,٥٪.

لماذا يُعد هذا الأمر مهمًّا؟ إحقاقًا للحق، هناك ترتيبات مشابهة تجرى في أمريكا، حيث يقوم نظام الاحتياطي الفيدرالي بعقد لجنة فيدرالية للسوق المفتوحة Federal Open Market Committee مسئوليتها تحديد سعر الفائدة. وفي ألمانيا حقق البنك المركزي الألماني Bundesbank، الذي جرى تأسيسه في الخمسينيات من القرن العشرين كنتيجة للتضخم المفرط الثاني في الاقتصاد الألماني الذي وقع بعد الحرب، سمعة طيبة عن جدارة للعملات المقبولة وانخفاض التضخم. وهكذا فقد أصبح البنك المركزي الألماني يعتبر بمنزلة النموذج المثالي للبنك المركزي الأوروبي. ولقد قامت كل من نيوزلندة وأستراليا بعمل ترتيبات مشابهة على نحو موسع. أما جنوب أفريقيا فهي

في طريقها للقيام بذلك، إلا أن ذلك كان يُنظر إليه على أنه أمر خطير في بريطانيا، بسبب عدم اعتقاد أي رئيس وزراء سابق، حتى ولو بدافع من وزير ماليته، أن استقلال البنك المركزي في بريطانيا سيكون مناسبًا لها. فبريطانيا هي دولة ملاك العقارات: فحوالي ٧٠٪ من كل الممتلكات يشغلها ملاكها. وهي أيضًا أمة تكثر فيها الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ومن ثَمَّ فإن معظم الملاك والشركات الصغيرة والمتوسطة يقترضون على أساس تعدد سعر الفائدة. فإذا وصل سعر الفائدة للضعف، فسوف يتأثرون من جرَّاء ذلك على الفور. مع أن الدليل العلمي القوي يؤكد أن البنوك المركزية المستقلة ترتبط بأداء اقتصادي أفضل — انخفاض نسبة التضخم، وزيادة الثبات إلى حد ما، وزيادة سرعة النمو الاقتصادي، إلا أن السياسيين في بريطانيا يعارضون في تسليم البنوك لرؤساء لم يجر انتخابهم، لأن سعر الفائدة في نظرهم يُعد أمرًا حيويًّا للغاية. ولكي تستطيع فهم سبب ما حدث، فمن الضروري أن نراجع باختصار قائمة الأخطاء التي سبقت استقلال البنك الإنجليزي:

العصور السبعة للسياسة النقدية

كما يوجد سبع مراحل في حياة الإنسان،[٣] يوجد سبعة عصور للسياسة النقدية في المملكة المتحدة. يعتبر ذلك طريقة رائعة لمراعاة المحاولات والخطأ التي قادتنا لما نحن عليه الآن. لقد تخبطت بلاد أخرى للوصول إلى السياسة النقدية المثالية، مع أن قليلًا منها قد قام بذلك بنفس حماقة بريطانيا. فإذا رجعنا للوراء ربع قرن أو ما يقرب من ربع قرن، في السبعينيات من القرن العشرين، نجد أن هذا الوقت يتميز بالاضطراب الهائل في الاقتصاد العالمي وكان ينذر بحدوث كارثة في بريطانيا. ويعتبر هذا العصر هو أول عصور السياسة النقدية الحديثة في المملكة المتحدة — عصر السياسة النقدية المعارضة — وفي

[٣] المراحل السبع الأساسية في حياة الإنسان The Seven Ages of man هي قصيدة لويليام شكسبير تتحدث عن المراحل العمرية التي يمر بها الإنسان.

عام ١٩٧٦م كانت الحكومة على وشك الإفلاس، فلجأت إلى صندوق النقد الدولي. وفي فترة ما بعد الحرب اندثرت المبادئ الكينزية. لقد كتب بيتر جاي Peter Jay، السفير البريطاني في واشنطن والمحرر الاقتصادي لجريدة التايمز ولهيئة الإذاعة البريطانية BBC، خطابًا لوالد زوجته جيمس كالاهان James Callaghan، في مؤتمر حزب العمال عام ١٩٧٦م، الذي كان يحوي كلمات خالدة جاء فيها: «سأقول لكم بكل صراحة: إنكم لن تضيعوا وقتكم في الكساد». لقد كانت توصية صندوق النقد الدولي تحتوي على عنصرين رئيسيين، وركزت على وجود تخفيضات حادة في النفقات العامة — وقد كانت تمثل أكثر النفقات الحكومية لأية حكومة في فترة ما بعد الحرب. وأجبر البنك الحكومة على اتِّباع أهداف نقدية محددة، للتحكم في مخزون النقود، أو على وجه الخصوص، لتحديد القيام باتخاذ إجراءين على «نوعين من النقود»، الأول يدعى: Sterling M3[٤] (المعيار الثالث للمعروض من الاسترليني) والآخر يطلق عليه: توسع الائتمان المحلي. لا تقلق على تفاصيل معنى ذلك. فالنقطة الأساسية بسيطة. لكي تحقق الاستقرار في النظام الاقتصادي وللتحكم في نسبة التضخم (الذي ارتفع لأكثر من ٢٦٪ في عام ١٩٧٥م) يكون من الضروري التحكم في الغطاء النقدي. سنتناول المزيد من التفاصيل عن هذا الأمر لاحقًا، عندما نلتقي بميلتون فريدمان في الفصل التالي ولكن أساس هذه السياسة كان مباشرًا — فمثلًا لن تستطيع قيادة سيارة بدون وقود، ومن ثَمَّ لن تستطيع الحصول على تضخم بدون وجود نقود. كلما زادت سرعة طبع النقود والسماح للدين بالزيادة زاد معدل التضخم. وعمومًا لم يكن استهداف الغطاء النقدي كذلك خاليًا من المتاعب. لقد وجدت حكومة حزب العمال، مثلها مثل باقي الحكومات، أنه لم يكن في الإمكان السيطرة على الغطاء النقدي وسعر الصرف في وقت واحد. في الوقت الذي خسرت فيه الحكومة الانتخابات عام ١٩٧٩م، بدأت الضغوط التضخمية في التراكم

---

[٤] M3: هو مقياس في الاقتصاد الأمريكي يعادل المقياس البريطاني المعروف باسم Sterling M4، وهو يقيس كل المعروض النقدي من المال سواء كان في شكل شهادات إيداع أو اتفاقات إعادة شراء.

بشدة. ومع ذلك، فقد ساعدت السياسة النقدية المعارضة في حماية النظام الاقتصادي.

في عام ١٩٧٩م بدأ العصر الثاني — عصر السياسة النقدية الراغبة — في ظل حكومة تاتشر التي التزمت بثبات بالسيطرة على الغطاء النقدي كوسيلة للحد من التضخم. ومع أن المحافظين كانوا معاونين مؤيدين لفريدمان، فقد اختاروا هدفًا نقديًّا «أشمل»، وهو المعيار الثالث لغطاء الاسترليني، الذي لم يُوصِ به فريدمان. لقد تقدموا بعد ذلك لاتخاذ إجراءات سياسية أخرى، خاصةً إلغاء التحكم في سعر الصرف (القيود على مقدار العملة ورأس المال الذي يمكن استيعابه أو إخراجه من البلد) إلغاء خطة الإيداع الإضافي الخاص في بنك إنجلترا (القيود المفروضة على قروض البنك)، الذي يجعل من تحقيق أهداف المعيار الثالث لغطاء الاسترليني مستحيلًا. وحتى وقتنا الحاضر يعتقد كثير من الناس أن السياسة النقدية لها علاقة بخفض النفقات العامة. لقد كان السبب في ذلك هو أن اختيار حكومة تاتشر لهدف الغطاء النقدي كان يرتبط بمستوى الاقتراض العام، ومن ثَمَّ مقدار نفقات الحكومة. استمرت هذه المرحلة من السياسة النقدية الراغبة لمدة عامين أو ثلاثة أعوام، قبل إتاحة الفرصة للعصر الثالث في الظهور؛ عصر السياسة النقدية الواقعية.

في أوائل الثمانينيات من القرن العشرين وضع تشارلز جودهارت **Charles Goodhart**، المستشار النقدي الرئيسي لبنك إنجلترا آنذاك، قانون جودهارت، وهو شكل من أشكال قانون مورفي **Murphy's Law** في علم الاقتصاد. لا يقصد بذلك أنه إذا قمت بترك قطعة من الخبز المحمص فمن الضروري أن تقع على الجانب الذي وضعت عليه الزبد، ولكن أي إجراء خاص بالغطاء النقدي تستهدفه، سيخضع تلقائيًّا لتشويهات تجعل من الصعب السيطرة عليه. لذلك اتبعت حكومة المحافظين نظامًا أكثر تحررًا، مما أكد أنها لا تزال تؤمن بالتحكم في الغطاء النقدي بجانب اختيار مجموعة من الإجراءات المستهدفة، مع عدم القلق إذا أخطأ أحدها أو غالبيتها الهدف. لقد جرى تطبيق هذا النظام جيدًا؛ فمنذ عام ١٩٨٢م وحتى ١٩٨٥م شهدت

بريطانيا نموًّا اقتصاديًّا معقولًا، حتى مع حدوث ارتفاع في نسبة البطالة، ونقص التضخم.

لسوء الحظ، لا يزال الاسترليني يخضع لأزمات دورية، يُعتبر الاسترليني كعب أخيل التقليدي للنظام الاقتصادي في المملكة المتحدة. بدأ شهر يناير عام ١٩٨٥م — بعد انضمامي بقليل لجريدة التايمز كمراسل اقتصادي — بمعدلات سعر فائدة حوالي ٩,٥٪ وأغلقت على معدلات سعر فائدة حوالي ١٤٪، واقترب الاسترليني من حد التساوي مع الدولار بقدر بسيط في هذه العملية. وفي الوقت الحالي نشعر بالاستفزاز عندما نعلم أن معدلات سعر الفائدة ستتغير بنصف درجة مئوية في الشهر. ولذلك فقد أصبح نايجل لاوسون في عام ١٩٨٥م — وهو وزير المالية آنذاك — شغوفًا بوضع الاسترليني داخل آلية سعر الصرف الأوروبي — «نظام ثبات سعر الصرف مع قابلية تعديله» الذي رأى النور في عام ١٩٧٩م مبشرًا بحتمية وجود عملة موحدة، وعندما منعته تاتشر، قام بعمل بديل لذلك، فتحت مظلة الجهود العالمية لتثبيت العملات، أي ما يطلق عليه اتفاقيات بلازا واتفاقية اللوفر للعظماء الخمسة والعظماء السبعة، كان البديل سعر صرف غير رسمي يهدف إلى إضعاف المارك الألماني، ويعتبر ذلك هو العصر الرابع للسياسة النقدية. ما مدى مسئولية ذلك عن الانتعاش والكساد الذي وقع في أواخر الثمانينيات من القرن العشرين؟ المسئولية كبيرة جدًّا. فقد استبدلنا الواقعية القديمة بالاعتقادية، وتوجهت الاعتقادات لتمنع الجنيه الاسترليني من الارتفاع أكثر من ثلاثة ماركات ألمانية. ونسي الناس الدروس التي تعلموها في بداية الثمانينيات من القرن العشرين، حيث جرى تطبيق جزء من قانون جودهارت على سعر الصرف.

أما العصر الخامس فهو الاستهداف الرسمي لسعر الصرف؛ أي فترة آلية سعر الصرف. لقد كان جون ميجور أكثر نجاحًا من لاوسون عند إقناع تاتشر بمزايا تطبيق نظام آلية سعر الصرف، لأنه أقنعها أنه السبيل لتخفيض سعر الفائدة. ومن ثَمَّ وفي أكتوبر عام ١٩٩٠م عندما أُعلن أن الجنيه الاسترليني سينضم لنظام آلية سعر الصرف بسعر صرف ٢,٩٥ مارك ألماني، أعلنوا أيضًا أن سعر الفائدة سيخفض في الوقت نفسه من ١٥٪ إلى ١٤٪. ومع ذلك

كانت المشكلة في عضوية نظام آلية سعر الصرف عكس ما اقترحه ميجور. وبعيدًا عن كونه طريقًا لتقليل معدل سعر الفائدة، فقد منع تخفيضات معدل سعر الفائدة في الوقت الذي كانت الحاجة ملحة إلى ذلك. فمجموع ما لوحظ كارتفاع في سعر الصرف وثبات الارتفاع في معدلات سعر الفائدة يعني أن فترة العضوية في نظام آلية سعر الصرف تتواكب مع كساد عام ١٩٩٠–١٩٩٢م، الذي يعتبر أطول كساد في تاريخ بريطانيا في فترة ما بعد الحرب. ولقد حدث تعقيد إضافي؛ فنتيجة للضغوط التي أوجدتها وحدة ألمانيا الشرقية والغربية، ارتفعت أسعار الفائدة الألمانية عن المعتاد، ومن ثَمَّ أصبحا نموذجًا لباقي أوروبا بما في ذلك — في هذا الوقت — بريطانيا. وبحلول صيف ١٩٩٢م قامت حكومة حزب المحافظين، بعد أن نجحت في الانتخابات مرة أخرى بصعوبة في أبريل ١٩٩٢م (وقد كان ميجور رئيسًا للوزراء آنذاك) بالتشبث بقوة بنظام آلية سعر الصرف. وفي ١٦ سبتمبر ١٩٩٢م انتهت هذه اللعبة. لقد كان هذا اليوم في نظر كبار الصحفيين هو الأربعاء «الأسود»، كما رآه البعض الآخر على أنه الأربعاء «الأبيض» أو «الذهبي»، لقد كان هذا هو اليوم الذي نَفِد فيه احتياطي بنك إنجلترا الذي يحتاجه لدعم الجنيه الاسترليني في ظل هذا النظام. وقام بشراء كميات كبيرة من الاسترليني برصيده من العملات الأجنبية، ولكن الفضل يرجع لجورج سوروس ومضاربين آخرين في فشل هذه المحاولات.

أما العصر السادس فقد بدأ بعد الأربعاء الأسود وخروج الجنيه الاسترليني من نظام آلية سعر الصرف، وقد يطلق عليه شبه استقلال بنك إنجلترا. لقد كان دور وزارة المالية ووزيرها آنذاك نورمان لامونت Norman Lamont بمنزلة معجزة صغرى عند محاولة تكوين إطار للسياسة المالية على أنقاض انهيار نظام آلية سعر الصرف، والقيام بذلك بسرعة وأيضًا في ظل مُناخ بدت فيه الحكومة آيلة للسقوط في لحظة. لقد كان هذا الإطار ناجحًا جدًّا، وقد تبنى هذا الإطار حدًّا للتضخم بدلًا من مخزون النقود أو أهداف سعر الصرف. ويقتضي أن يصدر بنك إنجلترا تقريرًا ربع سنوي عن التضخم، ويوصي علنًا وعلى نحو منتظم بالتغيرات في سعر الفائدة. (لقد أصبح ذلك ما

يعرف بعرض «كين Ken وإيدي Eddie» نسبةً لكينيث كلارك Kenneth Clarke، خليفة لامونت، وإيدي جورج Eddie George، رئيس البنك.) لقد مهد ذلك الطريق لفترة التسعينيات من القرن العشرين، بعد الكوارث التي حدثت في البداية، لتكون فترة من النمو غير التضخمي، وهي بمنزلة الكأس المقدسة للسياسة الاقتصادية. من هنا كانت الخطوة قريبة لمنح البنك المهمة.

أما العصر السابع فهو تطبيق استقلال البنك. وقد قام البنك فيه بوضع المعدلات لمواجهة هدف التضخم ٢,٥٪ الذي حددته الحكومة. هل هذا هو المكان النهائي للاستقرار للسياسة المالية؟ يجب علينا أن نقول: نعم، ومن المؤكد أن الشعور هنا يدعو للثبات أكثر من أي وقت مضى. ومع ذلك فهناك احتمالان للتغير: الأول في حالة عدم خضوع البنك، في ظل النظام الحالي، لهدف تضخمي معين، مع إعطائه توجيهات مختصرة لتحقيق الاستقرار الاقتصادي، من النوع الذي اعتاد البنك المركزي الألماني الحصول عليه وأيضًا الاحتياطي الفيدرالي. الاحتمال الثاني بالطبع هو عضوية الاتحاد المالي الأوروبي، اليورو. وهنا أصبح رئيس البنك عضوًا من الناخبين في مجلس إدارة البنك المركزي الأوروبي. قد يبدو ذلك استقرارًا دائمًا للسياسة النقدية، مع عدم استعداد عدد كبير من الناخبين لإيقاف الترتيبات الحالية بدون عراك، بما في ذلك البعض في وزارة المالية والبنك.

كيفية عمل السياسة النقدية

عندما تجتمع لجنة السياسة النقدية في بنك إنجلترا كل شهر، عليها أن تتخذ واحدًا من ثلاثة قرارات: إما زيادة سعر الفائدة، أو خفضها، أو تركها كما هي. فيما يخص كل البنوك المركزية يكون قرار عدم تغيير سعر الفائدة هو أكثر القرارات شيوعًا. ولكي يجري زيادة أو خفض سعر الفائدة يجب أن يقتنع خبراء الاقتصاد ورؤساء البنوك في اللجنة مع حدوث كمية من التغييرات منذ آخر اجتماع لهم لكي يعتمدوا هذا التغيير. ولا يعني هذا أن تغيرات سعر الفائدة نادرة الحدوث. فتفضل غالبية البنوك المركزية العمل وفقًا لمبدأ «القليل والمتكرر» عند تغيير سعر الفائدة بدلًا من القيام بخطوة كبيرة وجريئة،

ومع ذلك فالبنك — حتى في تاريخه القصير نسبيًّا من الاستقلال — لم يقم بتعديل معدلات سعر الفائدة لمدة اثني عشر شهرًا كاملة في الفترة من فبراير ٢٠٠٠م حتى فبراير ٢٠٠١م.

فما الذي يجعل لمعدلات سعر الفائدة مثل هذا التأثير على النظام الاقتصادي؟ ومع أن النظام الاقتصادي يتكون من مدخرين ومقترضين، وتتساوى المدخرات مع القروض تقريبًا، فإن النتيجة الصافية للتغيير في معدل سعر الفائدة هي الصفر. الارتفاع في سعر الفائدة مناسب للمدخرين ولكنه ضربة للمقترضين، والعكس صحيح فيما يتعلق بالانخفاض؛ «فطعام عمرو سمٌّ لزيد.» وهنا يتعقد الأمر قليلًا، ومع ذلك فلا يتعقد بصورة كبيرة. فالطريقة التي تؤثر فيها معدلات سعر الفائدة في النظام الاقتصادي يطلق عليها «آلية الانتقال في السياسة المالية» وهناك مقالٌ رائعٌ على موقع البنك في هذا الصدد (www.bankofengland.co.uk) بنفس العنوان.

دعونا نفترض أولًا ما سيحدث عندما يقرر أعضاء لجنة السياسة المالية زيادة معدلات سعر الفائدة، وقد يقومون بذلك بسبب اعتقادهم وجود خطر حقيقي من ارتفاع التضخم أكثر من الهدف ٢,٥٪؛ حيث يعتبر معدل التضخم للحكومة ثابتًا في ظل نظام اقتصادي ثابت. من هنا فإن أول وأكثر التأثيرات وضوحًا على الأفراد سيكون جذب الناس للادخار عن طريق زيادة معدلات سعر الفائدة على حسابات الادخار، وتقليل عوامل الجذب على الاقتراض، لأن الوضع سيكون مكلفًا أكثر. من هنا سيسعد من يدخرون، لأن معدل دخلهم قد ارتفع. أما المقترضون، حوالي ٨٠٪ من القروض في بريطانيا رهن عقاري، سيجدون أن مدفوعاتهم الشهرية قد زادت. ويترتب على ذلك قلة المتاح أمامهم لإنفاقه على الأشياء الأخرى. فلماذا لا يعوض المدخرون الذين ارتفع دخلهم ذلك بنفقات أكثر؟ وهنا من الضروري طرح افتراض تدعمه الحقائق، ألا وهو أن المدخرين يتمتعون بميل أقل إلى إنفاق المزيد من الدخل، ويتمتعون بنزعة حدية أقل للاستهلاك، أكثر من المقترضين. إذن لماذا يصبح من الضروري حدوث الأمر بهذه الصورة؟ وفقًا لنظرية دورة الحياة، التي تناولناها، تنقسم حياة الناس في الحقيقة لفترات من الإنفاق والادخار. في

الغالب كل من تتراوح أعمارهم بين أربعين عامًا وأقل يكونون من الذين ينفقون بكميات كبيرة وتقل لديهم نسبة الادخار. ومن سن الأربعين حتى سن التقاعد يقوم الأفراد بالادخار بقدر أكبر نسبيًّا والإنفاق بصورة أقل نسبيًّا؛ حيث لا يكونون مقيدين بقروض كبيرة. وفي سن التقاعد يبدءون في السحب من المدخرات. من هنا فإن أي تخفيض في سعر الفائدة له تأثير مطرد على زيادة المال في أيدي من يبدو أنهم الأكثر إنفاقًا، الذين لديهم قِيَم رهن عقاري عالية للدخل. وفي نفس الوقت فإن ارتفاع معدل سعر الفائدة له تأثير عكسي. وهناك أيضًا آثار أخرى على الأفراد؛ فالمعدلات المرتفعة من سعر الفائدة ستؤدي إلى اعتقاد الناس بأن المزيد من الأوقات العصيبة قادم، وربما يعتقدون أن وظيفتهم في خطر. وقد يرتبطون أيضًا بمعدل نمو بطيء (أو انخفاض) في أسعار العقارات وفي البورصة، مما سيؤثر على الثروة. والثروة هي «مخزون» من المدخرات التي تتراكم بمرور الوقت، ولكن هذا الاختلاف غير واضح دائمًا خاصةً للصحفيين؛ فالدخل هو «تدفق» النقود الجديدة إلى الداخل. وتقريبًا تمثل العقارات حوالي نصف ثروة الفرد في بريطانيا، والباقي في استثمارات ترتبط بالبورصة (غالبًا بطريقة غير مباشرة من أموال المعاشات.)

لذلك ستؤدي معدلات سعر الفائدة العالية، عن طريق عدة وسائل، إلى إبطاء نفقات المستهلك، وستؤدي المعدلات المنخفضة إلى زيادة سرعتها. وتنطبق مبادئ مشابهة، مع وجود اختلافات بسيطة، عندما نكون بصدد الشركات. وكما يصرح بنك إنجلترا:

> «أية زيادة في سعر الفائدة الرسمي ستؤثر مباشرة على كل الشركات التي تعتمد على الاقتراض من البنك أو على القروض من أي نوع التي ترتبط بسعر الفائدة قصير الأمد في البورصة. فيزيد أي ارتفاع في سعر الفائدة من تكاليف الاقتراض. والارتفاع في سعر الفائدة يقلل من أرباح مثل هذه الشركات ويزيد من العائد الذي تطلبه الشركات من المشروعات الاستثمارية الجديدة، مما سيقلل من

احتمال بدء هذه المشروعات. وتؤثر تكلفة الفائدة في تكلفة الاحتفاظ بالمخزون (مخزون من عناصر الإنتاج أو من السلع التامة الصنع)، التي يجري تمويلها عن طريق قروض من البنك. وتقلل التكاليف المرتفعة للفائدة من احتمالية قيام الشركات المتأثرة بتعيين المزيد من الموظفين، ومن المحتمل أنها ستعمل على تخفيض العمالة أو عدد ساعات العمل. وفي المقابل عندما تقل معدلات سعر الفائدة، فمن الأقل تكلفة للشركات أن تمول الاستثمار في المصانع الجديدة والمعدات، ومن المحتمل أيضًا أن تنمي القوى العاملة لديها.»

من النمو للتضخم

كان كل ذلك جيدًا، ولكن متى سيحدث التضخم؟ إلى هذا الحد فإن كل ما رأيناه هو أن سعر الفائدة يؤثر في نمو الاقتصاد، سواء بالسلب أو الإيجاب. لذلك فإن المطلب الضروري، هو أن يرتبط النمو والتضخم، وهنا فإننا نحتاج نظامين؛ الأول: هو مفهوم النظام الاقتصادي على المدى الطويل، أو «اتجاه» معدل النمو؛ ففي بريطانيا من المفترض أن يكون المعدل ٢,٥٪. أما النظام الثاني: فهو ما يُعرف «بفجوة الإنتاج»، ويحتاج ذلك إلى شرح: نفترض أن الاقتصاد في المملكة المتحدة ينمو باستمرار بمعدل ٢,٥٪ في السنة. من هنا فإن النظام الاقتصادي سينمو في نفس الاتجاه تمامًا، وستكون فجوة الإنتاج صفرًا. فإذا افترضنا مرور ثلاث سنوات متتابعة يكون معدل النمو فيها صفرًا، سيترتب على ذلك ارتفاع نسبة البطالة وفائض في السعة. ومن الممكن أن يتسبب الأمر أيضًا في انخفاض التضخم. فكلما زاد الكساد في النظام الاقتصادي زاد ضَعف الضغوط التضخمية مع تساوي آليات أخرى. وسينخفض الإنتاج بوضوح عن الاتجاه المحدد، ومن ثم تحدث فجوة في الإنتاج وفائض في السعة الإنتاجية في الاقتصاد ككل. في هذه الحالة يتطلب الأمر ثلاث سنوات من النمو بمعدل ٥٪ في العام حتى يمكن إعادة النظام الاقتصادي إلى وضعه الطبيعي، وفي هذه الحالة لن يقلق البنك كثيرًا من المعدل السريع للتطور. إذا كنا سنتناول حالة أخرى فعندما تبدأ السنوات

الثلاث التي يكون معدل النمو فيها ٥٪؛ من الحد الذي يكون فيه النظام الاقتصادي على الطريق الصحيح، فإن الأمر يختلف تمامًا؛ ستكون النتيجة انخفاضًا حادًا في نسبة البطالة، وربما سيحدث قصور في العمالة المدربة والضغوط على السعة في أي مكان، ومن ثم ستحدث فجوة إنتاج «سلبية» بمعنى آخر سيعمل النظام الاقتصادي فوق اتجاهه التراكمي. ونتوقع وجود معدل تضخم عالٍ وسيكون رد فعل البنك هو رفع معدل سعر الفائدة لكي يمكن استعادة مسار النظام الاقتصادي في الاتجاه الصحيح بأقصى سرعة ممكنة.

بالطبع لا يمكن أن تكون هذه الأمور آلية. فالسياسة النقدية الناجحة تتطلب المهارة والدقة، بالإضافة للقدرة على تفسير الأرقام الاقتصادية. وهذه باختصار هي الطريقة التي يسير بها الوضع. أما النظام الاقتصادي النامي بسرعة الذي يكون فوق الاتجاه المحدد أو يسير فيه فهو يتجه نحو نسبة عالية من التضخم، ومن ثم فإن حدوث زيادة في معدل سعر الفائدة لا بد أن يكون هو الاستجابة السياسية لذلك، والعكس صحيح.

يجب أن نضع في الاعتبار طريقًا آخر للانتقال من التغيرات التي يُحدثها سعر الفائدة على التضخم، ألا وهو سعر الصرف. في حالة بريطانيا، وبسبب انفتاح النظام الاقتصادي (الصادرات والواردات تتساوى حيث تمثلان أقل قليلًا من ثلث إجمالي الناتج المحلي)، فقد كان أداء الجنيه الاسترليني على نحو تقليدي، مهمًّا جدًّا. وقد تأثرت العديد من الخطط الموضوعة بدقة من قِبَل الحكومات — كما رأينا في العصور السبعة للسياسة النقدية — بعدم ثبات سعر الاسترليني. في الظروف العادية سيؤدي أي ارتفاع في سعر الفائدة في المملكة المتحدة لدفع الجنيه لأعلى، وسيكون أي خفض له تأثير عكسي. ونظريًّا فإن السبب في ذلك يرجع إلى بحث المستثمرين العالميين الدائم عن أفضل العوائد في العالم. فإذا كان بنك إنجلترا سيزيد من معدلات الفائدة، فإن ذلك يكون بمنزلة إشارة لهؤلاء المستثمرين لتحويل أموالهم للندن. لكن لا يكون الأمر هكذا دائمًا. ففي سبتمبر/أيلول ١٩٩٢م لم تُؤدِّ زيادة معدلات سعر الفائدة، حتى بعدما وصلت ١٥٪؛ إلى رفع سعر الجنيه الاسترليني عاليًا،

لاقتناع المجتمع المالي الدولي بأن الجنيه الاسترليني قد انخفضت قيمته (لذلك فإن من يمتلكون الاسترليني سيصبحون أكثر فقرًا). ولكن بترك هذه الظروف جانبًا، وبافتراض أن ارتفاع معدلات سعر الفائدة تؤدي بالفعل لقوة الجنيه الاسترليني، فليس من الصعب معرفة السبب في ربط ذلك بانخفاض التضخم. فهناك ارتباط مباشر بالأسعار، لأنه عندما يرتفع الاسترليني مقابل العملات الأخرى، فإن النتيجة هي تخفيض تكلفة الواردات، بدءًا من المنتجات الأولية ووصولًا للسيارات. ويوجد تأثير آخر غير مباشر، عن طريق النمو. فالسعر العالي للجنيه سيزيد من سعر الصادرات ومن ثم سيضر الشركات المصدرة، وسيُفيد الشركات الموجودة في الدول الأخرى (الذين يبيعون لبريطانيا أو ينافسون المملكة المتحدة في الأسواق الأخرى). ومن الممكن أن تكون هذه التأثيرات قوية، مع أن حجمها يعتمد على الظروف. بعد أن خرج الجنيه الاسترليني من نظام آلية سعر الصرف والهبوط الضخم لقيمته الذي تلا ذلك، تخوّف الكثيرون من الارتفاع الحاد في التضخم. (هبوط القيمة هو عندما تنحدر العملة لأسفل حتى تجد مستواها، أما انخفاض القيمة فهو عندما تتحرك بفعل السلطات من سعر ثابت إلى آخر أقل. شهدت بريطانيا آخر انخفاض رسمي لقيمة العملة في ١٩٦٧م، عندما انخفضت قيمة الجنيه الاسترليني من ٢,٨٠ دولار إلى ٢,٤٠ دولار.) إلا أن ذلك لم يحدث بسبب تعافي النظام الاقتصادي من كساد شديد، بل كان يعني حدوث فجوة إنتاج ضخمة.

ماذا حدث للسياسة النقدية؟

هناك العديد من الأمور التي يمكن الحديث عنها في موضوع النقود، ولكن حان الوقت للمضي قدمًا. فهناك مجموعة أخرى من الضيوف سيأتون لتسليتنا، ولا يجب أن نتركهم ينتظرون كثيرًا. ولأن أحدهم هو ميلتون فريدمان فيجب أن نسأل سؤالا واحدًا: لماذا لا نتحدث عن مبدأ النقدية الآن مع أنه كان مزدهرًا في الثمانينيات من القرن العشرين؟

ترجع جذور مبدأ النقدية لنشأة علم الاقتصاد الحديث، وكانت عقيدته الأساسية البساطة، فكلما زادت سرعة النمو في كمية النقود المتداولة زادت سرعة معدل ارتفاع الأسعار— التضخم — مع تساوي الأمور الأخرى. لقد كتب ديفيد هيوم David Hume وهو أحد المعاصرين لآدم سميث، في مقاله «عن المال Of Money» عن الآثار المترتبة على الزيادة في كمية النقود المتداولة: «في البداية، لن نلاحظ أي تعديل، فارتفاع الأسعار يحدث تدريجيًا، يبدأ أولًا بسلعة واحدة، ثم أخرى، حتى تصل جميع السلع لنسبة تتناسب مع كمية النقود الموجودة في المملكة.» ومع أن اللغة قديمة فإن الرسالة واضحة. وقد عبر ألفريد مارشال، معلم كينز في كامبريدج، عن ذلك ببلاغة أكثر بعد مرور مائة وخمسين عامًا. فقد كتب قائلًا: «إذا ظل كل شيء آخر على ما هو عليه، إذن فهناك علاقة مباشرة بين حجم العملة ومستوى الأسعار، فإذا زاد أحدهما بمقدار ١٠٪، سيزيد الآخر بمقدار ١٠٪.»

وحتى عام ١٩١٤م قام بعض علماء الاقتصاد بالاعتراض على قاعدة مبدأ النقدية، وهي النظرية الكمية للنقود. وفي فترة ما قبل الحرب العالمية الأولى ساعدت قاعدة الذهب، التي في ظلها كان الذهب يعضد مكانة النقود الورقية وكانت النقود الورقية قابلة للتحويل إلى ذهب، في التأكيد على تفوق النقود كرافعة اقتصادية وإقامة ترتيبات نقدية الطابع. وفي ظل قاعدة الذهب لم يتمكن السياسيون غير الجديرين بالثقة ورؤساء البنوك المركزية من زيادة الغطاء النقدي بسرعة كبيرة؛ فقد كانت بمنزلة حالة من حالات النعيم النقدي.

فماذا حدث؟ أمران مهمان: ظهور كينز وحدوث الكساد العظيم. لقد أكد كينز على قوة السياسة المالية وشرح كيفية فقدان السياسة النقدية لتأثيرها — قد تكون مؤثرة «كشد جزء من الوتر». وعلى نفس درجة الأهمية، يوجد مثال واقعي في أمريكا في سنوات الكساد. وفي الواقع، لقد كان هناك تفسير نقدي رائع للكساد والانكماش (انخفاض الأسعار) الذي حدث في الثلاثينيات من القرن العشرين. لقد تسبب الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي للكثير من البنوك في الفشل عن طريق قيامه بعمل انكماش حاد في مخزون النقود، وأعطى درسًا حُفِر جيدًا في ذهن كل رئيس تالٍ للاحتياطي الفيدرالي.

ومن المثير أيضًا أن إحدى المناقشات الكبيرة في وقت تأليف هذا الكتاب، كانت تدور حول كيفية إنقاذ الاقتصاد الياباني من الكساد والانكماش الاقتصادي الذي استمر فترة طويلة. وبعد تجربة العلاج الكينزي، مع تكرار برامج الأعمال العامة، آثرت اليابان علاجًا نقديًا، وهو التوسع في النقود والائتمان.

في بعض الدول لم يختفِ مبدأ النقدية تمامًا، وفي دول أخرى اختفى ولكن لفترة مؤقتة. في الخمسينيات من القرن العشرين، عند إنشاء البنك المركزي الألماني العظيم، فقد اتبع تركيبة من المبدأ النقدي وما في ذاكرة الشعب الألمانى عن أكبر كسادين مفرطين أحدثا انخفاضًا في نسبة التضخم لأكثر من أربعين عامًا. أما بريطانيا وأمريكا فكانتا تفضلان المبدأ الكينزي و«التعديلات الطفيفة». ولم تعتنق الحكومة البريطانية مبدأ النقدية عن قصد إلا بحلول عام ١٩٧٩م وانتخاب حكومة مارجريت تاتشر، ومن ثَمَّ، وكما أوضحنا من قبل، كانت النتائج قد اختلطت.

هل كان مبدأ النقدية صحيحًا أم خاطئًا؟ قد يتناقش بعض خبراء الاقتصاد حول وجود علاقة بين مخزون النقود والتضخم، مع وجود العديد من الأسئلة عما إذا كانت هذه العلاقة دقيقة أم لا. ولسبب واحد ستؤثر سرعة تداول النقود في النظام الاقتصادي (المصطلح العملي هو «سرعة التداول») على العبور من النقود إلى التضخم. ولسبب آخر يكون التعثر بين التغيرات في مخزون النقود ونسبة التضخم — كما يقر أصحاب مبدأ النقدية — «طويلة ومتنوعة». حيث من الممكن أن تتأثر العلاقة بين النقود والتضخم بالتغيرات في النظام المالي وفي استخدام النقود. فالتحول السريع لمجتمع ليس به نقود سائلة لا يعني وجود فائدة من نمو النقود بهذا المعدل، ولكن ذلك يعني أن مثل هذه المعلومة تحتاج إلى عناية في تفسيرها. وقد يجادل الآخرون في عدم وجود أي غموض في العلاقة بين النقود ونسبة التضخم. عندما يبدأ النظام الاقتصادي في التحسن، فإن أول الأشياء التي ستحدث هي بدء الأفراد والشركات في الاقتراض بكميات أكبر. وهنا تبدأ مقاييس مخزون النقود في الزيادة، كمقدمة لأية زيادة في نسبة التضخم. فالقوة الدافعة للتضخم هي النمو السريع للاقتصاد وليس النمو السريع في مخزون النقود. وكما يقول

نقاد مبدأ النقدية: إنه في كل عام يحدث ارتفاع كبير في مخزون النقود في الخريف، يتبعه فترة من الانتعاش في التسوق لموسم أعياد الميلاد. ولن يستطيع أي فرد التظاهر بأن هذه الزيادة في مخزون النقود حدثت «بسبب» هذه الأعياد.

سنتركهم يتناقشون حول هذا الموضوع. فالنقطة المهمة هي أن معظم البنوك المركزية عند تحديد سعر الفائدة في هذه الأيام تلاحظ ما يحدث في مخزون النقود ولكن لا تخضع له. من هنا فإن فكرة إمكانية عمل السياسة النقدية كطيار آلي قد رُفضت — ببساطة يمكنك تحديد الأهداف لمخزون النقود والتأكد من الالتزام بها. فمن المؤكد أن النقود مهمة ولكن هناك الكثير من الأشياء الأخرى التي تُعد مهمةً أيضًا.

يمر الوقت بنا. ومن الممكن أن قراءنا قد شعروا، أن خبراء الاقتصاد البريطانيين كانت لهم السيطرة الأكبر، وذلك باستثناء التلميحات الجانبية بين الحين والآخر للفرنسيين، والوجود المؤثر لكارل ماركس الألماني الأصل. لكن مع الأسف كل ذلك تَغيَّر، ففي عام ١٩٤٥م اكتشفت بريطانيا أنها لم تفقد فقط إمبراطورية، ولكنها تنازلت أيضًا عن سيطرتها على الاقتصاد للقوة العظمى الجديدة، أمريكا.

الفصل الثاني عشر

طبق الحلو — الأمريكيون

لماذا أصبحت أمريكا والأمريكيون المتحكمين في الاقتصاد بعد عام ١٩٤٥م؟ عندما خربت أوروبا بفعل الحرب والاضطهاد، أصبحت الجامعات الأمريكية هي الملاذ للمثقفين الأوروبيين الذين تشردوا من أوطانهم. وبالطبع لم ينطبق ذلك على مجال الاقتصاد فقط، إلا أنه وفر دعمًا ملحوظًا له. لقد واجهت أمريكا أيضًا في الاقتصاد بعض الصعاب التي ارتبطت بطبيعة مجتمعها. ففي بريطانيا دخل الاقتصاد في معارك طويلة ضد مدعي الثقافة الذين أصروا على أنه ليس موضوعًا صحيحًا إلى حد بعيد. يرى إيريك رول Eric Roll، في كتابه تاريخ الفكر الاقتصادي A History of Economic Thought أن ذلك نتيجة طبيعية لتنحية بريطانيا كقوة اقتصادية عالمية:

> «من غير المدهش أن التفوق النسبي للفكر الاقتصادي البريطاني قد تناقص بعد أن انتهى دور بريطانيا في كونها الدولة الرأسمالية الوحيدة المهمة. وليس من المدهش أيضًا الظهور المتزامن للولايات المتحدة كدولة رأسمالية رائدة مع زيادة ملحوظة في النشاط الأمريكي النظري. وفي الوقت الحاضر أصبح النتاج المتزايد والمتداول مما كُتب عن الاقتصاد الأمريكي هائلًا، ومن المبالغ فيه القول حاليًا: إن الولايات المتحدة هي الموطن الملائم لدراسة علم الاقتصاد، كما عهدناها في الأعوام المائة السابقة.»

لم يُشكك أحدٌ في سيطرة أمريكا في الوقت الحالي على الاقتصاد العالمي. بدأت جائزة نوبل في الاقتصاد في عام ١٩٦٩م (وهي جائزة البنك المركزي السويدي

Swedish Central Bank، وتُمنح من قبل لجنة نوبل Nobel Committee). وحتى وقت تأليف هذا الكتاب، منح حوالي تسعة وأربعين خبيرًا اقتصاديًّا هذه الجائزة (وقد تقاسمها بعضهم). أما سيطرة أمريكا فتنبع من واقع أن اثنين وثلاثين من هؤلاء الخبراء كانوا من الأمريكيين. وتأتي بريطانيا، على أي حال في المركز الثاني بحوالي سبعة علماء حصلوا على جائزة نوبل في الاقتصاد، وتليها السويد والنرويج ولكل منهما عالمان، أما كندا والهند وفرنسا وروسيا وهولندا وألمانيا، فلكل منها عالم واحد. لقد كان الفائز في كندا هو روبرت ماندل Robert Mundell الذي اشتغل بجامعات الولايات المتحدة وقد ساد الاعتقاد بأنه أمريكيٌ. أما من فازوا بالجائزة من الأمريكيين فمنهم ميلتون فريدمان وبول ساموبلسون Paul Samuelson وكينيث أرو Kenneth Arrow وهربرت سيمون Herbert Simon وروبرت سولو Robert Solow وجاري بيكر Gary Becker وجون ناش John Nash وروبرت لوكاس Robert Lucas.

منذ مرحلة مبكرة كانت هناك بضعة شكوك عن قيمة الاقتصاد في أمريكا، مع أن تصميم العديد من الذين تناولوا الموضوع لتحويله ليصبح علمًا تامًّا وله أساس حسابي، قد يعني أنه يختلف عن «الاقتصاد السياسي» الذي عرفه معظم خبراء الاقتصاد الكلاسيكيين البريطانيين، وحتى من خَلَفَهم من خبراء في القرن العشرين. هذا لا يعني أن أمريكا قد اخترعت الاقتصاد الحسابي — فقد كانت طريقة ألفريد مارشال طريقة حسابية جدًّا — ولكن الخبراء الأمريكيين قاموا بتطويرها. وهذا لا يدل على عدم وجود أي خبراء اقتصاد أمريكيين قبل عام ١٩٤٥م. وكان أحد هؤلاء الخبراء هو جون بيتس كلارك John Bates Clark (١٨٤٧–١٩٣٨م)، الذي عمل في مجال الأجور وتوزيع الدخل، وفي مجالات أخرى كذلك، مثل اتِّباعه للطريقة «الحدية» للبريطاني مارشال. وفي هذا العصر فإن أشهر هؤلاء وأعظمهم هو إيرفينج فيشر Irving Fisher (١٨٦٧–١٩٤٧م).

فيشر والنقود

يعتبر إيرفينج فيشر عند البعض أفضل خبراء الاقتصاد الأمريكيين على الإطلاق، فقد كان شخصية رائعة. لقد أصبح مليونيرًا ليس من خلال الاقتصاد ولكن من خلال اختراع جهاز بطاقة الفهرسة الخاصة به وتسجيله لبراءة الاختراع، يُعرف هذا الجهاز الآن بالرولوديكس Rolodex. وقد أنشأ فيشر شركة لتصنيع الجهاز وبيعه، وبحلول العشرينيات من القرن العشرين كان قد جنى ثروة هائلة. ولسوء الحظ، فقد صوره البعض على أنه يمثل العصر الجديد للاقتصاد الأمريكي في العشرينيات من القرن العشرين — مثله مثل النظام الاقتصادي الجديد لتكنولوجيا المعلومات في التسعينيات من القرن العشرين — إلا أنه فشل في رؤية قرب حدوث الكساد في ١٩٢٩م. وقد كتب في منتصف أكتوبر/تشرين الأول عام ١٩٢٩م يقول: «لقد وصلت أسعار الأسهم لمرحلة من الاستقرار الدائم في مستوى عالٍ.» إلا أن سمعته وثروته قد أصابها الضرر عندما انهار السوق، ولم يستطع أن يستعيد قوته.

إن أكبر إسهامين لفيشر كانا في الطريقة التي نفكر بها في معدل سعر الفائدة وخصوصًا النقود. لقد كان كتابه (معدل سعر الفائدة The Rate of Interest) الذي نُشر في عام ١٩٠٧م، وكتابه نظرية الفائدة The Theory of Interest) عام ١٩٣٠م بمنزلة الدعم الأساسي لما أصبح إطارًا تقليديًّا للتفكير في الفائدة. وهي — كما وضعها في كتابه الأول — مؤشر لتفضيل المجتمع للدولار في الدخل الحالي على الدولار في الدخل في المستقبل. يعني ذلك أنه كلما زاد معدل سعر الفائدة زاد استعدادنا للامتناع عن الإنفاق الحالي في سبيل الإنفاق مستقبلًا. لقد كان هذا العنصر الزمني حاسمًا جدًّا. كان ذلك، في الظروف العادية، ردًّا على: لماذا تكون معدلات سعر الفائدة الحقيقية (بعد التضخم) إيجابية؟ أما أي نقود أخرى يجري ادخارها فتتآكل قيمتها عن طريق التضخم. لقد أوضحت «معادلة فيشر» أن مستوى سعر الفائدة في أي وقت يتكون من مجموع سعر الفائدة الحقيقي ومقدار التضخم المتوقع. لقد أوضح فيشر تأثير سعر الفائدة على قرارات الاستثمار، ومدى

قدرة معدلات الفائدة المختلفة في تغيير ترتيب المشروعات المتنافسة على سبيل المثال، بالاستناد جزئيًّا على فترة السداد لكل مشروع منها.

أما إسهامه الأكبر وهو ما يعرف بالنظرية الكمية للنقود، فيطلق عليها أحيانًا: «تعريف فيشر»، أو ما يُحيِّرنا عندما نطلق عليها: «معادلة فيشر للتبادل». وقد تكون هذه هي النقطة التي نخرج فيها عن قاعدة هذا الكتاب «بدون معادلات». فبالرجوع للسياسة النقدية التي تناولناها في الفصل السابق، قام فيشر بتحويل ما كان يعتبر وصفًا مطولًا وغير دقيقٍ للعلاقة بين النقود والأسعار ليصبح شيئًا يستطيع خبراء الاقتصاد المعاصرين استخدامه. لقد كانت النظرية الكمية بسيطة جدًّا: ن س = ع م. وهنا تكون (ن) هي كمية النقود المتداولة (الغطاء النقدي)، و(س) هي السرعة التي تتداول بها النقود في الاقتصاد. أما (ع) فهو مستوى الأسعار و(م) هو عدد المعاملات. وبناءً على الافتراض البسيط الذي يقول: إن (س) ثابتة تمامًا، و(م) لا تتغير كثيرًا، (من الضروري توضيح أن هذه الافتراضات أدت لحدوث العديد من المشكلات للخبراء في مبدأ النقدية)، فإن التغيير في (ن) — مخزون النقود — ينتج عنه تغييرٌ في (ع) الأسعار. وكما يقول فيشر: «يختلف مستوى الأسعار بنسبة مباشرة بالنسبة لكمية النقود المتداولة، شريطةَ ألَّا تتغير سرعة النقود وحجم التجارة الذي يجب عليها تحقيقه.» فإذا تحكمت في النقود تستطيع التحكم في التضخم. هذا بالطبع هو القاعدة للسياسة النقدية لمارجريت تاتشر والنسخة التي اتبعتها أمريكا تحت رئاسة رونالد ريجان في أوائل الثمانينيات من القرن العشرين في ظل رئاسة بول فولكر **Paul Volcker** لمجلس الاحتياطي الفيدرالي.

بول ساموِيلسون خبير الاقتصاد الكينزي الأكثر مبيعًا

كما سيفعل أي كاتب آخر لديَّ آمال عظيمة لهذا الكتاب، ولكني لا أستطيع أن أتوقع أنه لن يبيع عددًا من النسخ مثل ما حققه كتاب ساموِيلسون «علم الاقتصاد» **Economics**. لقد نُشِر لأول مرة عام ١٩٤٨م، عندما كان في الثالثة والثلاثين من عمره، وأُصدر العديد من الطبعات منه منذ ذلك

الحين. القليل من طلاب علم الاقتصاد، ودراسات الأعمال، أو أي موضوعات مشابهة لم يتطرقوا لطبعة من هذا الكتاب. وقد كتب مارك سكوزن Mark Skousen في كتاب بعنوان «تناول علم الاقتصاد الحديث» The Making of Modern Economics: «لقد قُدِّر لكتاب «علم الاقتصاد» أن يصبح أكثر الكتب المنهجية التي نُشِرت في أي مجال نجاحًا.»

> «لقد بِيعَ أكثر من أربعة ملايين نسخة من ست عشرة طبعة وتُرجم لأكثر من أربعين لغة. ولا يوجد أي كتاب منهجي يمكن أن يُقارن به بما في ذلك مؤلفات جان بابتيست ساي، وجون ستيوارت ميل وألفريد مارشال. لقد تمكن كتاب ساموليسون «الاقتصاد» من البقاء في ظل تغيرات قوية حدثت في الاقتصاد العالمي وفي مهنة الاقتصاد في نصف قرن: السلام والحرب، الانتعاش والكساد، التضخم والانكماش، الجمهوريون والديموقراطيون ومنظومة من النظريات الاقتصادية الحديثة.»

أما باقي الكتب المنهجية الأخرى فتأتي وتذهب. فالطلاب البريطانيون قد يتذكرون كتاب ريتشارد ليبسي Richard Lipsey بعنوان «مقدمة في الاقتصاد الإيجابي» An Introduction to Positive Economics. أما الطلاب الذين جاءوا بعد ذلك فقد استفادوا من إحدى الطبعات العديدة من كتاب: «الاقتصاد» لبيج Begg ودورنبوش Dornbusch وفيشر. لقد أمدنا ساموليسون بالقالب الأساسي، وقد يكون محظوظًا مع كتابه الأكثر مبيعًا. فقد ظهر هذا الكتاب عندما حدثت فجوة في السوق، لم يتعرض لها أيٌّ من الكتب التي كانت في ذلك العصر تسير في ظل الاقتصاد الكينزي. لقد كان الأمر ملاحظات تعليمية للطلاب في هارفارد Harvard ومعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا Massachusetts Institute of Technology، ويعتبر هذا المعهد المكان الذي استطاع ساموليسون أن يبني شهرته فيه. لقد كان يفوق الشخص العادي حيث إنه استطاع أن يجعل كينز في متناول الجميع. فمثله مثل خبراء الاقتصاد الأمريكيين البارزين أمثال: ألفن هانسن، أحد أساتذة ساموليسون،

فقد منحنا ما عُرف بعد ذلك: بالنظام الكينزي. لم يكن الأمر مسألة تفسير. ففي كتابه «النظرية العامة» عام ١٩٣٦م كان كينز غامضًا ومتناقضًا. يرجع الفضل للكينزيين الأمريكيين بالتحديد في جعله مترابطًا ومنطقيًّا.

لقد نجحوا في صبغ الكتاب بصبغة الرياضيات إلى حد بعيد. وكان قد عُرف عن كينز أنه من علماء الرياضيات، مثله مثل معظم الكبار من خبراء الاقتصاد الأمريكيين في فترة ما بعد الحرب. ولم يُخفِ رأيه عن مواطن الضعف في التراث البريطاني «المدون» في شرح الاقتصاد. إذا كان علم الاقتصاد يُعتبر علمًا موجهًا للراشدين، فلا بد أن يستخدم لغة العلم. ومعنى هذا الكلام أن علم الاقتصاد الأكاديمي أصبح مجتمعًا مغلقًا على نفسه به تطبيقات تقييدية؛ مما يُفقِد من لا يعرفون هذه اللغة أو الشفرة الأمل في الدخول في هذا العلم. فلا يوجد أي سبيل لفهم مقالات الصحف الاقتصادية حتى للشخص الذكي العادي، مع أن ساموِيلسون قد يحاجينا قائلًا: إن هذه ليست الحال لكتابه، وهذا صحيح.

لقد أمدنا ساموِيلسون في شكل مخططات بيانية ومعادلات بما كان يعرف بتحليل كينز القياسي، باستخدام تعريف الدخل القومي (أو قد يطلق عليها: أكثر المعادلات نفعًا في علم الاقتصاد). هذه هي الصيغة التي ذكرناها عندما كنا نتناول الطبق الرئيسي والتي تُبين أن إجمالي الناتج المحلي يتكون من نفقات المستهلك والاستثمار ونفقات الحكومة وصافي الصادرات (حاصل طرح الواردات من الصادرات)، وبتعبير آخر (ع) = م + ث + ك + ص − س. لقد طور أيضًا دالة الاستهلاك — ارتفاع نفقات المستهلك بالتناسب مع الدخل — وركائز أخرى في السياسة الكينزية الاقتصادية. وجوهر السياسة الكينزية هو أنه عندما تفشل السوق — في أحيان كثيرة — في توفير العمالة الكاملة، فمن الضروري أن تقوم الحكومة بهذا. لقد كان ساموِيلسون يرشد جون ف. كينيدي John F. Kennedy في فترة توليه الرئاسة في أعوام ١٩٦٠–١٩٦٣م. وهناك مثالان على إسهاماته يستحقان الإبراز: الأول هو متناقضة الادخار، التي أشار إليها كينز في النظرية العامة ولكن جرى تطويرها على نحو صحيح على يد ساموِيلسون. كان هذا هو الأمر حينما كانت المدخرات

الإضافية لتمويل الاستثمار المنتِج تعتبر بشكل طبيعي شيئًا رائعًا تمامًا، فإذا زادت المدخرات وقل الاستهلاك ومن ثَمَّ إجمالي الطلب، فمن الممكن أن تُحدِثَ تأثيرًا مدمرًا، حتى للاستثمار. وإذا كان ما يراه كل رجال الأعمال من أن النظام الاقتصادي بطيء، لأن الناس يدخرون بكثرة وينفقون بمقدار أقل، فلماذا يستثمرون؟

هناك إسهام آخر، وهو: «مُضاعف الموازنة المتوازنة» الذي يُظهر براعة الاقتصاد الكينزي في التطبيق. تتضمن الموازنة المتوازنة ألاَّ تقوم الحكومة بزيادة أو إنقاص الطلب في النظام الاقتصادي، فلا بد أن تكون سياسة الحكومة محايدة. وأوضح ساموليسون أنها سواء كانت محايدة أم لا، فهي تعتمد على التفاصيل الخاصة بسياسة الحكومة المالية. فالحكومة التي تقدم سياسات «الضرائب والإنفاق»، فتزيد الضرائب لترفع النفقات العامة بنفس المقدار، قد تستطيع إنعاش النظام الاقتصادي مع الالتزام بموازنة متوازنة. كيف يتم ذلك؟ إن نفقات الحكومة تمد النظام الاقتصادي بحوافز عظيمة — بالتوجه مباشرة إلى زيادة الطلب على البضائع، والخدمات والعمالة. تخضع الضرائب للعديد من أشكال «التسرب»، على سبيل المثال على شكل مدخرات أو واردات؛ لذلك فمليار جنيه استرليني تقوم الحكومة بإنفاقه سيكون له تأثير يفوق تأثير مليار جنيه استرليني يستخدم كتخفيض في الضرائب. وضمنيًا فإن المليار الذي يُزاد من خلال ضرائب إضافية ويُنفق على الخدمات العامة سيوفر حافزًا صافيًا.

ومع وجود مؤيدين لهذا التفكير حتى الآن فإنه ليس رائجًا، خاصةً هؤلاء الذين تربوا على كتاب ساموليسون. بل لقد كان مؤثرًا في الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين وغالبية السبعينيات من نفس القرن.

فريدمان والمفعول الرجعي

من وقت ليس ببعيد عندما كان النقاش الاقتصادي كله يتسم بمعركة بين أصحاب مبدأ النقدية وأصحاب النظرية الكينزية. كان النقاش حادًا كأنه نقاش ديني تعصبي، أو تنافس رياضي متأصل. ونتج عنه انشقاق بين أهل

الاقتصاد. من الممكن أن يكون المذهب العملي هو الطريقة المناسبة والعصرية التي يجب اعتناقها الآن، ولكن في الثمانينيات من القرن العشرين لم يكن ذلك مسموحًا به. فإنك إما أن تكون مؤيدًا لمبدأ النقدية أو أن تكون مؤيدًا للنظرية الكينزية لأن المنهجين لا يلتقيان. في عام ١٩٨١م، وكما هو معروف، قام حوالي ٣٦٤ خبيرًا اقتصاديًّا كينزيًّا من الجامعات البريطانية بتوقيع عريضة تفيد بأنه قد نمى إلى علمهم أن سياسات مارجريت تاتشر النقدية ستؤدي إلى كارثة اقتصادية. وفي أمريكا كانت المعركة بنفس الضراوة، فقد كان ينظر للكينزيين على أنهم المتأنقون والأثرياء وجماعة النظريين الذين لا يهتمون بأن السياسة التي يؤيدونها ستؤدي في النهاية حتمًا إلى التضخم، ويقول النقاد: إنه عن طريق تشجيع الحكومة على أداء دور أكبر، ستُصبغ هذه السياسة بصبغة سياسية تقدمية. وفي المقابل يأتي مؤيدو مبدأ السياسة النقدية من خارج المنظومة. فقد شاركوا في حملات حرب العصابات ضد النظرية الكينزية المتعصبة السائدة، مع اعتقادهم ليس فقط في القوة الشرائية للنقود ولكن أيضًا في السوق الحرة وتقليل دور الحكومة. لقد كانوا أوفياء لهذا الاعتقاد، وكان أبرزهم ميلتون فريدمان.

ولد فريدمان في بروكلين Brooklyn عام ١٩١٢م لوالدين فقيرين كانا من الجيل الأول للمهاجرين لأمريكا من اليهود. لم يكن يريد أن يصبح خبيرًا اقتصاديًّا على الإطلاق، حيث كان نقص المال يهدد بقطع دراسته. ولحسن الحظ تمكن من المواظبة على الدراسة، ولحسن الحظ أيضًا وجد نفسه في جامعة شيكاغو. كانت كلية شيكاغو للاقتصاد مثل الكلية النمساوية ترتبط بأسماء مهمة مثل لودفيج فون ميسيز Ludwig von Mises وفريدريك هايك Friedrich Hayek اللذين — للأسف — لا يتسع المجال في هذا الكتاب لإعطائهم حقهم. لقد حافظت كلية شيكاغو على مبادئ حرية السوق والقوة الشرائية للنقود في وقت كانت هذه المبادئ مهددة فيه بخطر الاندثار. فقد كان نصف العالم يتبع نظرية ماركس في الاقتصاد، ويتبع النصف الآخر منهجًا، من وجهة نظر مفكري السوق الحرة، له نفس الخطورة الناجمة عن زيادة نطاق تدخل الحكومة. تمكنت كلية شيكاغو في الثلاثينيات والأربعينيات

من القرن العشرين أن تقف حصنًا ضد التفكير الكينزي الذي اجتاح عالم الاقتصاد، على يد علماء اقتصاد أمثال هنري سايمونز Henry Simons ولويد مينتس Lloyd Mints وفرانك نايت Frank Knight وجاكوب فينر Jacob Viner.

لقد قام فريدمان بثلاثة إسهامات مهمة: أعد برنامجًا تليفزيونيًّا يتكلم فيه عن علم الاقتصاد، ويعرض بالصور الطريقة التي يحدث بها التضخم عن طريق تشغيل مطبعة لطبع النقود الورقية. وكان أول إسهاماته هو إعادة إحياء نظرية فيشر الكمية عن النقود عام ١٩٥٦م. لقد أزاح مؤلَّف «النظرية الكمية عن النقود: إعادة صياغة» The Quantity Theory of Money: A Restatement الكثير من الغبار عن أعمال فيشر. لقد كان يخاطب جزءًا من النقد الأساسي الذي وجه لمبدأ النقدية من قبل الكينزيين، والذي يقول: إنه من المستحيل أن تنشأ علاقة ثابتة ومتوقعة بين النقود (ن) والأسعار (ع)؛ لأن مقدار النقود التي يأمل الناس في اكتسابها — الطلب على النقود — كان أمرًا غير ثابت أساسًا. لقد وافق فريدمان على أن النقود واحدة من عدد من المدخرات التي يحتاجها الناس، والأشياء الأخرى بدءًا من الأسهم والسندات ووصولًا للسيارات والسلع المعمرة والمنازل. لقد طور أيضًا كما ذكرنا من قبل مفهوم الدخل «الثابت». لقد كانت نظرية الدخل الثابت ببساطة هي فكرة أن الناس يؤمنون بمبدأ دوام أو طول مدة الدخل. يعني ذلك أنهم كانوا ينظرون إلى ما هو أبعد من العجز والكسب غير المتوقع المؤقتين. ويرتبط بذلك، كما يقول فريدمان: احتياجهم لفكرة واضحة عن كمية المال الذي سيحتاجون الحصول عليه، من أجل أغراض وقائية وأغراض أخرى، ترتبط بهذا الدخل الثابت. فماذا يحدث عندما يزيد مخزون النقود؟ يجد كل فرد أنه يمتلك أموالًا — ترتبط بتلك الأصول الأخرى والدخل الثابت — أكثر مما يحتاج، ويكون رد فعله هو التخلص من هذه النقود عن طريق الشراء، ليس فقط شراء المدخرات المالية، ولكن السيارات، والغسالات وأي شيء. فالزيادة في مخزون النقود تحفز الإنفاق. ويؤدي جزء من هذا الإنفاق إلى نمو اقتصادي عالٍ ولكن، وكما أضاف فريدمان: إن المزيد منه سيتحول لتضخم. وقد جاء

في مقولته الشهيرة: إن التضخم «في كل مكان وزمان» هو ظاهرة نقدية، والعلاقة بين الأسعار والنقود قوية كأية علاقة مشابهة في أي علم.

أما إسهامه الثاني العظيم، فكان مع أنًا شفارتس Anna Shwarz وقد كان نتاج جهد عظيم، إنه كتاب: (التاريخ النقدي للولايات المتحدة A Monetary History of the United States) الذي نشر عام ١٩٦٣م. لم يتعرض هذا الكتاب للعلاقات التي افترضها في نسخته من النظرية الكمية بعد تطبيقها فقط — بالرغم من شك الآخرين في ذلك — لكن الأمر الأكثر أهمية هو أنه قد أمدنا بنظرة مختلفة تمامًا عن الكساد الأمريكي العظيم الذي حدث في الفترة بين ١٩٢٩–١٩٣٣م. لقد قال فريدمان وشفارتس: إنه لا يمكن عمل أي شيء لفجوة السيولة التي تكلم عنها كينز، أو أزمة رأس المال التي تستطيع فقط حل برامج الأعمال العامة. ولكن بدلًا من ذلك، كان هناك تفسير نقدي مباشر. فقد ساورت الشكوك الاحتياطي الفيدرالي، البنك المركزي الأمريكي، عن مدى التوسع الاقتصادي في ١٩٢٨م، عندما كانت فترة العشرينيات من القرن العشرين تعج بالصخب، وبدأت في تشغيل المكابح النقدية. لقد قامت بتشغيل هذه المكابح بصورة قوية إلى حد ما، وبحلول العام التالي، عندما كانت البنوك تتهاوى في أمريكا حيث كانت الثقة المالية فيها تحتضر، وكان المخزون المالي يهوي كالحجر. وكما قال فريدمان: إن الكساد العظيم كان شاهدًا على قوة السياسة النقدية. لقد «انهار النظام الاقتصادي لأن نظام الاحتياطي الفيدرالي قام بإجبار أو بالسماح بحدوث تخفيض حاد في القاعدة النقدية، لفشله في القيام بمسئولياته حيال قانون الاحتياطي الفيدرالي في توفير السيولة للنظام البنكي.»

المعدل الطبيعي

وأخيرًا أعطانا فريدمان أداة يستخدمها علماء الاقتصاد وصناع القرار السياسي بطريقة مكثفة وبنسب نجاح متفاوتة. «فالمعدل الطبيعي للبطالة» يشبه المفاهيم المعملية، وربما يكون السبب في التعبير عنه هذه الأيام «بمعدل التضخم غير المتسارع للبطالة» (نايرو Nairu). يقصد بهذا التعبير الكريه

معدل البطالة الذي يكون فيه التضخم ثابتًا. فقلة نسبة البطالة وزيادة الضغوط على الأجور — بالإضافة إلى توقعات زيادة الأسعار — ستؤدي إلى معدل تضخم عالٍ. وعند السماح للبطالة بالارتفاع إلى حد بعيد ستكون النتيجة انخفاض التضخم. قد يبدو ذلك دقيقًا أكثر من حقيقة الأمر، فخبراء الاقتصاد أضاعوا الكثير من الوقت في محاولة معرفة طبيعة النايرو، فقط ليكتشفوا أن في التطبيق العملي تنخفض البطالة عن هذا المعدل بدون أن تزيد من التضخم. ففي أواخر التسعينيات من القرن العشرين انخفضت نسبة البطالة في الولايات المتحدة وبريطانيا أقل من المعدلات المقدرة للنايرو. على أي حال لنرجع للمعدل الطبيعي. تناول فريدمان في خطابه الرئاسي للجمعية الاقتصادية الأمريكية عام ١٩٦٧م منحنى فيليبس من المنظور الكينزي، وهذا المنحنى، كما تعرف، قد ابتكره في مدرسة لندن للاقتصاد بيل فيليبس الذي قام بتصميم وبناء الآلات التي تعرض العوامل المساعدة للاقتصاد. ويوضح المنحنى العلاقة بين البطالة وتضخم الأجور، عندما تزداد البطالة ينخفض التضخم والعكس صحيح. عندما تقوم الحكومات بالتعديل الطفيف للنظام الاقتصادي عن طريق الإدارة الكينزية للطلب (لمسات بسيطة على الدفة عن طريق تغييرات في الضرائب أو النفقات العامة). لقد وضح منحنى فيليبس ما سيفعلون. إذا كان التضخم عاليًا جدًّا، لا بد من الضغط على المكابح عن طريق رفع الضرائب وتقليل الإنفاق، أي لا بد من خلق نوع من البطالة. أما إذا كان التضخم منخفضًا وترتفع معدلات البطالة، فلا بد من خلق قدر من النمو ربما عن طريق زيادة الإنفاق العام. بالنسبة لفريدمان يمثل هذا الأمر سوء فهم أساسي للطريقة التي يعمل بها التضخم، ومن ثَمَّ طور مفهوم المعدل الطبيعي لتوضيح السبب.

دعونا نفترض أن المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد هو ٥٪ من القوى العاملة. وهي في هذا المستوى بسبب الوجود الدائم لمقدار معين من البطالة «الاحتكاكية» — الأفراد الذين ينتقلون بين الوظائف — ولكن أيضًا بسبب نقص المهارات الضرورية لدى البعض، أو أنهم قد يكونون مكدسين في مناطق تكون فرص العمل المتاحة فيها قليلة ويصعب عليهم الانتقال إلى مكان آخر.

نفترض الآن أن حكومة ما، قد جرى انتخابها على أساس وعد منها بتخفيض البطالة للنصف. وتحاول هذه الحكومة القيام بذلك بتوسيع الاقتصاد عن طريق كل من السياسة المالية والنقدية (زيادة مخزون النقود). في البداية ينجح الأمر، وعندما تواجه الشركات زيادة كبيرة في الطلب فإنها تضطلع بتوظيف حتى العمال الذين لا تكون مهاراتهم على المستوى المطلوب وتزيد من إنتاجها، ويقومون أيضًا برفع الأسعار واثقين من القيام بذلك لأنهم يرون أن الطلب في الاقتصاد قويٌّ، وخاصةً بسبب كل هذه العمالة الزائدة في الوظائف. من هنا ينتج من البطالة المنخفضة، زيادة نسبة التضخم ربما يرتفع معدل التضخم من ٢٪ إلى ٤٪. إلى هنا، فهذا هو منحنى فيليبس فقط. وهنا قام فريدمان بفحص الدورة التالية. ماذا سيحدث إذا حاولت الحكومة الحفاظ على البطالة أقل من المعدل الطبيعي عن طريق استمرار التحكم في معدل الأسعار؟ في هذه الحالة سيتذكر العمال التضخم العالي في المرحلة السابقة وسيريدون التعويض عنه عن طريق زيادة الأجور. لقد تغيرت «توقعاتهم». كما يتوقعون الآن أن يرتفع التضخم ٢٪ عن معدله الحالي، أي يصبح ٦٪، ويستمر الوضع هكذا. من هنا فالنقطة الرئيسية هي أن محاولة المحافظة على معدل البطالة أقل من المعدل الطبيعي، لا تعني فقط قبول حدوث ارتفاع لمرة واحدة في معدل التضخم، ولكنها تعني أيضًا قبول معدل متسارع من التضخم (ومن ثَمَّ النايرو). لذلك هل يوجد ما يستطيع صناع القرار السياسي عمله حيال البطالة، إذا كان معدلها الطبيعي أو النايرو قد أصبح عاليًا؟ على العكس، فإن إحدى المناقشات الكبيرة في الوقت الحاضر، هي مدى قدرة أوروبا على تخفيض معدل النايرو العالي، بدون قبول تسارع معدل التضخم، عن طريق جعل أسواق العمل أكثر مرونة.

لقد صدر أول — أو ربما أنقى — تعبير عن مبادئ المعدل الطبيعي عن أحد السياسيين البريطانيين في عام ١٩٧٦م عندما أيقن جيمس كالاهان، رئيس الوزراء في حكومة حزب العمال — على مضض — بتنفيذ حيلة السياسات القديمة، ففي خطابه في مؤتمر الحزب عام ١٩٧٦م، الذي قام بكتابته مؤيد النقدية زوج ابنته بيتر جاي، قال كالاهان:

«لقد تعودنا أن نعتقد أنك تستطيع أن تجد مخرجًا من الكساد، وتزيد من العمالة عن طريق تخفيض الضرائب وزيادة نفقات الحكومة. سأخبركم بكل صراحة أن هذا الخيار لم يعد موجودًا، وحتى عندما كان موجودًا، كان يعمل عن طريق حقن النظام الاقتصادي بالتضخم. وفي كل مرة يحدث ذلك، يرتفع المعدل المتوسط للبطالة. فيرتفع معدل التضخم، ويتبعه ارتفاع في معدل البطالة. هذا هو تاريخ عشرين سنة مضت.»

لوكاس والعقلانيون

لقد أكدت مقدمة فريدمان عن المعدل الطبيعي للبطالة على دور التوقعات في التأثير على سلوك وفعالية السياسة. تُعرف نسخة فريدمان من منحنى فيليبس في بعض الأحيان «بتوقعات — زيادة» منحنى فيليبس. وفي السبعينيات من القرن العشرين تناول مجموعة من خبراء الاقتصاد الأمريكيين هذه المرحلة بتوسع. لقد أعطانا روبرت لوكاس Robert Lucas وتوماس سارجنت Thomas Sargent وجون موث John Muth وخاصةً لوكاس، توقعات «رشيدة». لقد كانت هذه التوقعات الرشيدة مثل كل أشكال التقدم، بسيطة جدًا. حيث إنه جاء في مقالات لوكاس النقدية عن الاقتصاد الكينزي التقليدي: إنه يفترض الغباء في الناس. وإليك أحد المواقف المشابهة في السياسة الانتخابية البريطانية، فالحزب الحاكم إذا أراد إعادة الترشيح، لا بد أن يقدم الموازنة في الربيع قبل الانتخابات في الصيف. ويقوم أيضًا بتخفيض الضرائب ويتأكد من انخفاض معدل سعر الفائدة (لا يحدث ذلك بسهولة الآن في ظل استقلال بنك إنجلترا). وهنا يشعر الناخبون بالراحة، والسعادة ومن ثم يعطونه أصواتهم ويدعمونه، ولكن بعد بضعة أشهر، ولأن الليل يأتي بعد النهار، تعود الضرائب وأسعار الفائدة في الارتفاع مرة أخرى. إذا كان الناخبون أغبياء فقد يتكرر هذا الأمر كثيرًا. لكن التوقعات الرشيدة تقول: إننا نتعلم من أخطائنا، تمامًا كفئران التجارب. فإذا لُدغنا مرة، فلن نعاود الذهاب إلى الجحر مرة أخرى. ينطبق هذا الأمر، بالطبع، ليس فقط على السياسة الاقتصادية قبل الانتخابات،

ولكن على السياسة بشكل عام. لقد نجح «الفكر الكينزي عن إدارة الطلب» لأن الناس يستجيبون للمثيرات الاقتصادية الأولية — تخفيض الضرائب أو زيادة النفقات العامة — عن طريق زيادة نفقاتهم، ولحسن الحظ لا يدركون حدوث زيادة معدلات التضخم إلا في وقت متأخر. لقد أوضحت مقالات لوكاس النقدية أن هذا لن يحدث، فسيستطيع الناس على الفور معرفة المعدل المرتفع للتضخم، ولن يستجيبوا لإغراءات صناع القرار السياسي، فسوف يأخذون حذرهم من مِنح الحكومة التي تفعل ذلك بأصواتهم.

هل هذه هي عقلانية الناس؟ من الصعب تحديد ذلك. من هنا يقول الواقع: إن استمرار الحكومات بمساعدة الانتخابات الاقتصادية للعديد من السنوات يعني احتمال خداع هذه الحكومات لبعض الناس على الأقل لبعض الوقت. توجد العديد من الأمثلة حيث يستمر الناس في القيام بأشياء وبعد فترة يكتشفون عقلانيتها. لقد نتج عن الازدهار في أسهم التكنولوجيا في النصف الثاني من التسعينيات من القرن العشرين حدوث ارتفاع في مؤشر ناسداك Nasdaq (مؤشر الولايات المتحدة الخاص بأسهم التكنولوجيا) وصل إلى حوالي أكثر من ٥٠٠٠ نقطة في مارس/آذار ٢٠٠٠م. وفي عام أو أكثر انخفض إلى أقل من ثلث قيمة هذا الارتفاع. وقبل أن تصل الأسهم للقمة بكثير، حذر آلان جرينسبان، رئيس الاتحاد الفيدرالي، من الاندفاع «غير المعقول» على شراء أسهم هذه الصناعة. يوجد أيضًا هنا فكرة مثيرة ترتبط مثلًا بسلوك أسواق الأوراق المالية. تقول «فرضية السوق الكفء» في جوهرها: إن السوق سيستقر عند مستوى يعكس بفعالية الحالة الراهنة من المعلومات المتاحة للمستثمرين. كيف تستطيع السوق أن تكون كفئًا وتزيد أكثر من ٥٠٠٠ نقطة في عام وتحقق ١٥٠٠ نقطة في العام التالي؟ الإجابة على ذلك قد لا تكون مفيدة كليًا لأي شخص يحتاج إلى تحديد — وبطريقة علمية — ما إذا كانت الأسهم أرخص أو أغلى. والإجابة هي أن جزءًا من المعلومات التي استخدمت بفعالية من قبل المستثمرين في وقت الذروة، كان وجود وفرة من المغفلين الذين من الواضح أنهم كانوا يرغبون في الشراء بأي ثمن كان.

على أية حال، نعود للتوقعات الرشيدة. لقد اقترحت مقالات لوكاس النقدية أنه لا مغزى من محاولات الحكومة منع التغيرات الدورية في الاقتصاد — الانتعاش والكساد — بسبب أن الناس والمشروعات سيتمكنون دائمًا، عن طريق العمل بعقلانية، من التفكير مرة أخرى في القرارات السياسية. لقد أوضح لوكاس سببًا آخر لرفض مثل هذه الطريقة السياسية. لقد كان مؤيدًا لما يسمى «نظرية دورة المشروعات الحقيقية». لقد اقتنع الكينزيون أن دورة المشروعات (قابلية الاقتصاد ليكون به فترات من الانتعاش، يتبعها فترات من النمو البطيء أو الكساد) حدثت بسبب التنوع في الطلب، أي بسبب التنوع في الاستثمار وطلب المستهلك. وفي المقابل يجادل مؤيدو نظرية دورة المشروعات الحقيقية في أن هذه الدورة ترجع إلى التنوع في العرض، وإلى صدمات اقتصادية إيجابية وسلبية. بالتحديد فترات من الانتعاش يسببها اكتشاف أو انتشار التكنولوجيات الحديثة — مثل الانتعاش في تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في أمريكا في التسعينيات من القرن العشرين — في حين حدث الكساد عندما انتهت فترة الصدمات الإيجابية وكذلك انخفاض معدل نمو الإنتاجية (إنتاج العامل الواحد). لقد أصبح الحل الكينزي التقليدي في محاولة التصدي للكساد عن طريق زيادة نفقات الحكومة في غير محله. قد يذهب البعض للادعاء بأن أي نوع من سياسة الاستقرار، مثل تخفيض بنك إنجلترا لسعر الفائدة في فترات الكساد، يكون غير ملائم. قد يجادل بعضهم قائلًا: إن فترات الانتعاش والكساد تعتبر جزءًا من النظام الطبيعي للأمور، وإن محاولة الوقوف في وجهها من الممكن أن تضر أكثر مما ستفيد. والجدير بالذكر أن بعض صناع القرار السياسي يؤيدون هذا الرأي.

لافر ومؤيدو سياسة العرض

يبرز في مقدمة كل عصر خبراء اقتصاد يبدو أنهم متناغمون مع الطابع السياسي تحديدًا. ففي الثمانينيات من القرن العشرين عندما كان هناك تأكيدات على تخفيضات الضرائب كوسيلة لاستعادة الحوافز وتعزيز النمو الطويل الأمد في ظل حكومة رونالد ريجان في أمريكا ومارجريت تاتشر في

بريطانيا، برز من يُعرفون باسم مؤيدي سياسة العرض. وقبل ذلك ببضعة سنوات أوضح آرثر لافر، وكان في ذلك الوقت أستاذًا للاقتصاد في جامعة كاليفورنيا، لأحد الكُتَّاب من صحيفة وول ستريت، قدرة زيادة الضرائب على تدمير القدرة الإنتاجية للنظام الاقتصادي. وعلى أحد المناديل الموجودة في المطعم قام برسم منحنى لافر. لقد أوضح فيه وجود معدلات للضرائب، من الصفر وحتى ١٠٠٪، عندما لا تحصل الحكومة على أي إيرادات على الإطلاق. لأنه عندما يكون معدل الضرائب صفرًا ٪، فمن الواضح عدم الحصول على أي إيراد. وأيضًا في وجود معدل ضرائب ١٠٠٪ لا يُحَصَّل أي إيراد، لأنه لا مغزى من عمل أي فرد. وبين هاتين النقطتين، يوجد مجموعة من التراكيب بين معدلات الضرائب وبين الإيرادات. وكما رسمها لافر قد يرتفع إيراد الضرائب بالتناسب مع الزيادة في معدلات الضرائب حتى تصل إلى حد معين ولكن بعدها يبدأ الإيراد في الانخفاض، لأن ارتفاع معدلات الضرائب تسلب الناس الدافع إلى العمل، إذا كانت الدولة قد تخطت هذه المرحلة بالفعل، فمن الممكن أن يعني الأمر أن تخفيض معدلات الضرائب قد يسبب زيادة الإيرادات. لقد قام مؤيدو سياسة العرض أمثال بول كريغ روبرتس Paul Craig Roberts وروبرت ماندل، بتقديم الدعم الفكري لتخفيضات الضرائب.

تذهب اقتصاديات العرض لما هو وراء تخفيضات الضرائب، ولم تعد مرتبطة فقط بالحق الأمريكي، ومرجع الأمريكيين الأساسي، صحيفة وول ستريت. يقبل مؤيدو سياسة العرض أي شيء يزيد من معدل النمو في النظام الاقتصادي على المدى الطويل أو بشكل مستمر. قد يكون ذلك على شكل تخفيض للضرائب، أو من الممكن أن يكون على شكل زيادة التنافس عن طريق وضع حد لاتحادات المنتجين (الكارتل)، ومهاجمة الممارسات التقييدية للاتحادات التجارية، وتحسين المناخ لبداية المشروعات، أو تسهيل توظيف أو طرد العمال. حيث إن اقتصاديات العرض تعني اتخاذ الإجراءات لتمكين الاقتصاد من تحقيق إمكانياته وزيادتها.

المنوعات الأمريكية

لقد أنجبت أمريكا العديد من خبراء الاقتصاد العظماء في فترة ما بعد الحرب. ولكن لم يتسع الوقت ولا المكان لذكرهم جميعًا. ولكن أعظم شيء عن الاقتصاد في أمريكا هو أن هؤلاء الخبراء لديهم الوقت والموارد للوصول بالموضوع إلى مجالات جديدة. لقد ذكرنا جاري بيكر في فصل سابق، وقد قام بتطبيق الاقتصاد على كل شيء إلى حد بعيد. ونذكر أيضًا جيمس توبين James Tobin الذي توفي عام ٢٠٠٢م، أي بعد واحد وعشرين عامًا من فوزه بجائزة نوبل. لقد أصبحت «ضريبة توبين» رمزًا مقدسًا لجماعات الفقر ذات النفوذ ومناهضي العولمة، مع أنه في وقت تأليف هذا الكتاب، لم يطبقها صناع القرار السياسي. وضريبة توبين هي ضريبة تفرض على المضاربات بالنقد الأجنبي لتُستخدم لمساعدة فقراء العالم. لقد خدم توبين في البحرية الأمريكية في الحرب العالمية الثانية، جنبًا إلى جنب مع هيرمان ووك Herman Wouk، الذي قام فيما بعد بكتابة «تمرد كين» The Caine Mutiny الذي وصف فيه توبين، الذي ظهر متخفيًا في شخصية تدعى توبيت Tobit، بأن أعماله واسعة المدى. فقد أوضح مدى استيعاب الإطار الكينزي الاقتصادي للأسواق المالية في بحثه عن اختيار السندات المالية. لقد أوضح مدى تأثير خصائص الأسرة على السلوك الاقتصادي (يطلق على ذلك «تحليل توبيت»). وأكثر من ذلك لقد أمد محللي السوق المالي بأداة، تدعى مؤشر توبين Tobin's q — وهو العلاقة بين تقييم سوق الأوراق المالية للشركة وصافي القيمة الأساسية لها — لحساب ما إذا كان يجرى تقدير السهم وسوق الأوراق المالية ككل على نحو مبالغ فيه أو على نحو مقلل من قيمته.

يوجد فرع آخر رائع من النظرية الاقتصادية طُوِّر على يد خبراء اقتصاد أمريكيين، وخاصةً جيمس بوكانن James Buchanan وغوردون تولوك Gordon Tullock وهي نظرية الاختيار العام. تطبق نظرية الاختيار العام المبادئ الاقتصادية على سلوك الناخبين، والزعماء السياسيين والموظفين. فعلى سبيل المثال يحكم سلوك الموظفين المنفعة الشخصية وليس الرغبة في الخدمة غير الأنانية للمجتمع. لذلك يكون دافعهم هو الراتب والمنصب والمكافآت

والسمعة والسلطة. ومن ناحية أخرى تكون الرغبة في إعادة الانتخاب هي الدافع للسياسيين، ولكنهم يقعون فريسة لجماعات قوية من أصحاب المصالح. أما الناخبون الذين يجب أن يتفحصوا ويوازنوا سلوك السياسيين، فليسوا على قدر من الكفاءة للقيام بذلك. تقترح نظرية الاختيار العام أنه إذا لم يجر التحكم في الحكومة فإنها ستنزع إلى النمو أكثر وأكثر. ويدافع مؤيدوها عن هذه السلطات. فعلى سبيل المثال، فإن السماح بارتفاع الضرائب سيحدث فقط في حالة موافقة ثلثي أو ثلاثة أرباع أعضاء الهيئة التشريعية، كما يجب السماح للموظفين بتولي المناصب لفترات محددة فقط.

لقد حان الوقت للمضي قدمًا. لم نتطرق حتى الآن لبعض المناقشات بين خبراء الاقتصاد الأمريكيين. (كان هناك نظامٌ اقتصاديٌ «جديدٌ» يتمتع بقوة حقيقية في نمو الإنتاجية في التسعينيات من القرن العشرين). ولكن صرح البعض مثل روبرت جوردون **Robert Gordon** بوجود تحسن في الإنتاجية ولكنها تقتصر على قطاع تكنولوجيا المعلومات. وفضّل الآخرون الاعتقاد في وجود تحسنٍ واسع النطاق في النظام الاقتصادي.

لا بد أن ندعم حل عقدة هذه المعركة الطويلة بين مؤيدي مبدأ النقدية وبين الكينزيين. ولكي نتحدث عن مزج بين مصطلح الإجماع ومصطلح الاقتصاد في نفس العبارة قد يكون في ذلك إطالة، ولكن إحقاقًا للحق يجب أن نقول: إنه يوجد حل وسط بين الكينزيين ومؤيدي مبدأ النقدية. وقد وافق الكينزيون على أهمية النقود، كما ينادي مؤيدو سياسة العرض، وأذعن النقديون، أو غالبيتهم، بوجود ما هو أكثر من مجرد وضع الأهداف للمخزون النقدي والالتزام بها لإدارة النظام الاقتصادي. لقد أصبح المذهب العملي أكثر رواجًا.

الفصل الثالث عشر

نقاش أثناء تناول القهوة

لا بد أن تصل كل الوجبات الشهية والكتب الجيدة إلى نهايتها. ومع ذلك فمن الخطأ الاختفاء في ظلام الليل بدون التسامر قليلًا، ولو في مناظرة بسيطة. فخبراء الاقتصاد يتجادلون طوال الوقت. ويتطور الموضوع، وقد يتراجع أحيانًا أخرى، وفي كل الأحيان يكون التفاعل بناء. ويرى البعض أن خبراء الاقتصاد يختلفون فيما بينهم أكثر مما يلزم. لقد قال تشرشل: إنه إذا كان لديك اثنان من خبراء الاقتصاد في غرفة ما، فإنك تضمن وجود وجهتي نظر مختلفتين، «ووجهة نظر ثالثة، في حالة ما إذا كان أحدهما السيد كينز». قد يكون في ذلك بعض القسوة. فأين سنكون بدون اختلافات؟ فالشيء المريح للاقتصاد أنه من المحتمل أن يكون كلا الطرفين على حق. وبوضع هذا في الاعتبار، دعونا ننظر إلى بعض الاختلافات التي طال وجودها.

لماذا تكون بعض الدول أغنى من غيرها؟

في النهاية، هناك فقط سؤالان في الاقتصاد لهما أهمية: كيف يمكن تكوين الثروة؟ ما الثروة التي كُوِّنت وكيف توزع بين الناس والدول؟ فمنذ عصر آدم سميث كون العالم الثروة على نمط سريع. أما توزيعها، فكلما تقدم بنا الوقت أصبح هناك تفاوت كبير. فهذا التباين في الدخل والثروة بين أغنياء العالم وبين فقرائه، أصبح من الأمور اللافتة للنظر. إن التقديرات التي نشرتها الصحيفة الاقتصادية Economic Journal في عام ٢٠٠٢م على لسان برانكو ميلانوفيك Branko Milanovic من البنك الدولي قد أوضحت

أن أغنى ١٪ من تعداد السكان العالمي، الذي يقدر تقريبًا بحوالي ٦٠ مليون نسمة، يحصلون على دخل يوازي حوالي ٥٧٪ من إجمالي دخل الفقراء الذين يبلغ عددهم ٣,٤ مليار نسمة. ويقدر ديفيد لاندس David Landes المؤرخ الاقتصادي أن فجوة الدخل بين واحدة من أغنى الدول، سويسرا، وواحدة من أفقر الدول، ألا وهي موزمبيق، هو ٤٠٠ إلى واحد. ويفيد أنه قبل الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر كانت أكبر فجوة حوالي خمسة إلى واحد. من هنا فإن أغنى خمسة في سكان العالم يحصلون على حوالي ٨٦٪ من الدخل العالمي، ويعيش حوالي ١,٢ مليار نسمة — ٢٠٪ من التعداد العالمي — على أقل من دولار يوميًّا، بالإضافة إلى حوالي مليارين آخرين مصنفين رسميًّا على أنهم «فقراء». كما تفرّخ الدول الغنية شركات غنية. وتتسبب الشركات الكبرى ومتعددة الجنسيات، في تكوين ثلث إجمالي الناتج المحلي في العالم وتشكل ثلثي التجارة العالمية.

لماذا هذا الاختلاف؟ يوجد لذلك ثلاثة تفسيرات عامة: الأول هو نظرية «التطور المتأخر». وتتطلب آداب السياسة أن نطلق على الدول الفقيرة «الدول النامية» حتى عندما يكون بعضها لا يتطور على الإطلاق، ومن هذا المنطلق، يعم الرخاء والنجاح في النهاية على كل فرد، ولكن بعضهم قد يستغرق وقتًا أطول من البعض الآخر. وعلى سبيل المثال فالدول الأفريقية يسودها مستوى من الدخل للفرد، يتساوي تقريبًا مع ما كان لدى أوروبا منذ قرنين مضيا. وفي خلال القرنين القادمين ربما قد يتمكنون من أن يصبحوا خلف أوروبا بمائة عام فقط، وهكذا يصبحون في مستوى معيشة أفضل من الأوروبيين الآن. ربما يكون ذلك عظيمًا. والحقيقة أن هناك تغيرات قد حدثت للترتيب الاقتصادي العالمي. وحيث إن بريطانيا تعتبر مهد الثورة الصناعية، لذلك كان لها ميزة المحرك الأول، وعن طريق قدرتها على البقاء في مقدمة المجموعة حكمت كقوة عظمى لمائة عام أو أكثر، بعد وقوع الثورة الصناعية. لقد كان العرض واضحًا، فمنذ المعرض العظيم عام ١٨٥١م، وعندما بدأ الناس في ملاحظة تفوق المنتجات التي تعرضها الشركات الألمانية، بعد أن لحقت ببريطانيا وتفوقت عليها، لم يقتصر هذا الأمر على النظم الاقتصادية الأوروبية

الأخرى فقط، بل ومن قبل، أمريكا أيضًا. أما النظام الاقتصادي الياباني الذي كان مغلقًا في وجه العالم الخارجي حتى أواخر القرن التاسع عشر، فقد كان أحد الأنظمة الاقتصادية التي نمت بسرعة كبيرة، ومن اللافت للنظر أن ذلك التفوق حدث قبل وبعد الدمار الذي حدث في الحرب العالمية الثانية. أما الصين فقد كانت على وشك الدخول في الثورة الصناعية في وقت عصر النهضة في أوروبا ولكنها اختارت مسارًا مختلفًا. ويقول البعض الآن: إن الصين ستكون أقوى نظام اقتصادي في القرن الحادي والعشرين، بالرغم من وجود أسباب جدية للشك في هذا الأمر، خاصةً سواء كانت تمتلك البنية الاقتصادية المناسبة للمحافظة على ذلك النمو أم لا.

ينتج عن واقع تغيير الدول لأماكنها داخل الترتيب العالمي بعض القلق. فيقول النقاد المناهضون لحركة العولمة: إن الدول الغنية وشركاتها تنظم الأمور بطريقة فعالة بحيث تستطيع إبعاد سبل الصعود عن الدول الفقيرة. مما يعني أن الدول الفقيرة سوف يجري استغلالها، ولن تُمد لها يد المساعدة. ولا يمكن إغفال هذا النقد بسهولة، ومما لا شك فيه أن الدول الغنية تنوي السيطرة على قواعد التجارة العالمية. وقد قامت بذلك بالفعل حيث استبعدت منتجات الدول الفقيرة. ولدينا الأمل في أن يتغير ذلك. أما الشركات الكبرى فإن اهتماماتها الأساسية تتمثل في تكوين أسواق جديدة من المستهلكين الأثرياء، وليس في المحافظة على الفقر. أي علينا أن نعثر على تفسير آخر لاستمرار الفقر.

التفسير الثاني له علاقة بالمكان؛ فلقد لاحظ خبير الاقتصاد البارز الكندي المولد (الذي تبنته أمريكا) ج. ك. جالبريث J. K. Galbraith منذ عدة سنوات أنه إذا حاولت رسم خط حول الكرة الأرضية لمئات الأميال على جانبي خط الاستواء فلن تجد دولًا نامية ولكن دولًا غنية. أما الدول الفقيرة فستكون في المناطق الاستوائية وشبه الاستوائية. حيث تنتشر فيها الأمراض، بما في ذلك الأمراض المستوطنة مثل الملاريا والأمراض الحديثة مثل الإيدز، من هنا يقل متوسط عمر الفرد. أما الزراعة فتكون صعبة وأقل إنتاجية، لذلك يتطلب إنتاج كميات قليلة نسبيًا من الأطعمة المناسبة، قدرًا كبيرًا من الجهد. ويعتبر

موقع العديد من الدول الفقيرة — وبالتحديد الدول الأفريقية — فقيرًا جغرافيًّا حيث لا يمكنهم الاستفادة من التجارة. أما الدول — وبالتحديد — التي لا تطل على أي بحر فهي في كفاح دائم، وخاصةً إذا كانت في نزاع مع جيرانها، عندما يلزم الأمر اجتياز أراضي هؤلاء الجيران من أجل الوصول إلى البحر. لقد أوضحت دراسة لجيفري ساكس Jeffrey Sachs وآخرين أن فشل أفريقيا الاقتصادي يرجع إلى عدة عوامل منها المناخ والأمراض وجغرافية المكان وضعف السياسات. من هنا نجد أن جنوب أفريقيا غير الاستوائية لديها ثروة تزيد خمس مرات للفرد الواحد على أفريقيا الاستوائية، وهذا ليس فقط بسبب الذهب والماس.

أما التفسير الثالث فقد وضعه ديفيد لاندس في كتابه (ثراء الأمم وفقرها The Wealth and Poverty of Nations) يقول فيه: إن السبب هو الثقافة. وقد تكون لاحظت أنَّ عنوان كتاب لاندس يشبه عنوان كتاب سميث (ثروة الأمم). وكما تعرف فإن سميث قد شرح السبيل للرخاء عن طريق تقسيم العمل. وكان المفتاح لاستخدام وتطوير القوى المسيطرة على التصنيع هو التنظيم. ولأن بريطانيا هى أول دولة صناعية حديثة، فقد أُتيحت لها فرصة الاستفادة من ذلك. وكان هناك رغبة قوية نحو التطور الاقتصادي، يصاحبه رغبة لاحتضان التكنولوجيا الحديثة، وذلك في ظل وجود سوق متطورة تمامًا لرأس المال (المنطقة الاقتصادية بوسط لندن)، ودور القانون واحترام حقوق الملكية. وأما الدول الأخرى، عادةً المجتمعات المشابهة — ألمانيا وأمريكا وأستراليا ودول أخرى — فإما أن تكون مالكًا، أو أن تكون قادرًا على المنافسة في المبادئ المنظمة لهذا العمل.

سواء أكانت تلك الأعمال تنبع من آداب المبادئ البروتستانتية أم لا، لكن من المؤكد أن ذلك لا يفسر نجاح اليابان. في أجزاء أخرى من العالم يبدو أن الدين سواء كان الكاثوليكية الرومانية أو الإسلام قد وقف حائلًا دون التطور الاقتصادي. يقول لاندس: «إذا كنا نتعلم أي شيء عن تاريخ التطور الاقتصادي، فهو أن الثقافة هي التي تحدث كل الفارق.» ويضيف:

«نشهد عمل المجتمعات المعزولة — الصينيين في شرق وجنوب شرق آسيا، والهنود في شرق أفريقيا، واللبنانيين في غرب أفريقيا واليهود والكالفنيين في الكثير من البقاع في أوروبا، وما إلى ذلك. من ثم فالحضارة بمعنى القيم الداخلية والأساليب التي تقود السكان، تخيف العلماء. حيث تفوح منها رائحة كبريتية للعِرق والتراث، ويغلب عليها جو من الثبات.»

إن رسالته تفاؤلية. من الممكن أن تتغير الثقافات، ومن الممكن أن تتكيف. فالكثير من الدول لها عادات من المغامرات حتى لو كان أكثر المضاربين فيها يحاولون التعبير عن أنفسهم في مكان آخر. من الواضح أن معظم برامج التطور تتبع خطه الفكري. إن أدوات التطور تتمثل في توطيد سيطرة القانون، وترسيخ حقوق الملكية، وتأسيس حكومة فعالة، بالضبط كما تتمثل في منح المعونات الأجنبية. يعتبر اللورد باور Lord Bauer أبرز خبير اقتصادي بريطاني، وقد توفي عام ٢٠٠٢م. وقد أوضح أنه على مر عقود، كانت المساعدات العشوائية، تضر الدول الفقيرة أكثر مما تنفعها. وقام دوجلاس نورث Douglas North المؤرخ الاقتصادي الأمريكي الذي فاز بجائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٩٣م مناصفةً مع آخر، بدراسة دور المؤسسات في التطور الاقتصادي. وكان مما قاله: «تمد المؤسسات بالبنية الأساسية التي تمكن البشر عن طريقها عبر التاريخ من تحقيق النظام وحاولوا تقليل الشك في التبادل التجاري.» فقد ساعد عدم القدرة على دخول تعاقدات ملزمة، وانتشار الرشوة والفساد، في إعاقة التطور في الدول الفقيرة وأيضًا في الدول الاشتراكية السابقة. وعندما تُصَحَّح المؤسسات ستصبح الأمور جيدة. ومن هنا فالرسالة تكون مُحبِطة. يعلم الناس منذ سنوات أنه يوجد حواجز ثقافية تعوق التطور الاقتصادي. وهناك أمثلة جيدة عن المناطق التي خُففت فيها هذه العوائق، ولكن الكثيرين ممن يؤيدون هذه الإصلاحات، يضربون برءوسهم عرض الحائط، والسبب أنه حتى أصغر الثمرات الناتجة عن التطور تذهب للحكام الفاسدين، بدلًا من الشعب. من هنا يبقى الفقير كما هو وسيبقى دائمًا هكذا.

هل العولمة أمر سيئ؟

من الأمور التي يرتبط وجودها بالقدر الكبير من عدم المساواة بين الدول، نجد دور العولمة. وهو مصطلح يجري تداوله كثيرًا، ولكن ماذا يعني؟ وفقًا للتعريف الذي تستخدمه وزارة التنمية الدولية — التي أصدرت حاليًا فى هذا الموضوع ورقة بيضاء وهو دليل يعرض المشاكل وكيفية حلها — العولمة هي:

«العلاقة المتبادلة النامية والترابط بين العالم الحديث عن طريق زيادة تدفق السلع، والخدمات ورأس المال والأفراد والمعلومات. يقود هذه العملية التقدم التكنولوجي والانخفاضات في تكاليف المعاملات الدولية التي تزيد من سرعة التكنولوجيا والأفكار، وترفع نصيب التجارة في الإنتاج العالمي وتزيد من قابلية انتقال رأس المال.»

ولا يعني هذا ما يعرف بـ Coca Colonization — أي السيطرة على العالم عن طريق بعض الشركات الكبيرة والعلامات التجارية — بالرغم من سهولة التوصل إلى أن الشركات العالمية هي جزء منها. فهي حركة مبالغ كبيرة من المال في النظام المالي العالمي، ففي الواقع من الممكن أن تكون لعبة عيد الميلاد التي يحتفظ بها طفلك في خزانته مصنوعة في الصين، وهذا ما يعرف بكسر الحواجز. فقد أصبح الأمر حقيقة أكثر مما سبق، فلم تعد أية دولة جزيرة متعزلة بالمعنى الاقتصادي. من هنا فإن العبارة البالية عن نظرية الفوضى التي تقول: إنه إذا كانت فراشة تضرب بجناحيها في أدغال الأمازون ستتسبب في حدوث إعصار على بعد آلاف الأميال، فإن هذه المقولة لها ما يشبهها في عالم العولمة. ولنأخذ مثالًا واضحًا، فأحد (الهاكرز) سارقي برامج الكومبيوتر في مانيلا الذي اخترع فيرس «I love you» من الممكن أن يسبب ذعرًا في مكاتب تبعد آلاف الأميال.

وبعد أن بدأت الحملة في الاجتماع الوزاري لمنظمة التجارة العالمية في سياتل Seattle في نوفمبر/تشرين الثاني ١٩٩٩م، وفي معظم اجتماعات

القادة السياسيين ورجال الأعمال منذ ذلك الحين، فقد جرى تفعيل دور مناهضي حركة العولمة، الذين غالبا ما كانوا يلجئون الى استخدام أساليب عنيفة. وسواء جرت الموافقة على تلك الاساليب أم لا، فقد حققت هذه الحملة نجاحًا لا بأس به في مساعدة السياسيين ورجال الأعمال وخبراء الاقتصاد في التفكير فى ذلك الامر. يقول جوزيف ستيجلز Joseph Stiglitz، الخبير الاقتصادي الأول السابق في البنك الدولي، في كتابه الذي نشر عام ٢٠٠٢م تحت عنوان «العولمة وناقدوها» Globalization and Its Critics: «لم تنجح العولمة لملايين من الناس.» يضيف أيضًا: «لقد ساءت حالة العديد منهم، حيث رأوا تدمير وظائفهم يزعزع معيشتهم. وشعروا بمدى قوة ضعفهم أمام السلطات التي تفوق قدراتهم. لقد رأوا أن حقوقهم الديمقراطية قد جرى تشويهها، وتآكلت ثقافاتهم.» وفي نوفمبر/تشرين الثاني عام ٢٠٠١م عُقدت في الدوحة بقطر دورة التجارة العالمية وأطلق عليها «جدول أعمال الدوحة الإنمائي». وجاء فيها، في نوفمبر/تشرين الثاني عام ٢٠٠١م، تعريف كون الانفتاح في المستقبل بالنسبة للتجارة العالمية، يجب ان يوجه نحو احتياجات الدول الفقيرة.

وكقاعدة وجد خبراء الاقتصاد صعوبة في الموافقة على مبدأ أن حرية التجارة مفيد جدًّا. وهناك عنصر مهم في حالة الرخاء العالمي بعد عام ١٩٤٥م، فبعد الخروج من أنقاض حماية المنتج المحلي في أثناء الحرب، وتحرير التجارة — أي إزالة العوائق التجارية، سواء الرسمية أو غير الرسمية، وفي ظل التكهنات بأول اتفاقية عامة للتعريفة الجمركية والتجارة (الجات) ثم منظمة التجارة العالمية، أصبح للتجارة الحرة تأثيرٌ قويٌّ. فالدول أصبحت أكثر انفتاحًا واستفادت كثيرًا من هذه الاتفاقية. لقد كان معدل النمو في التجارة العالمية يتراوح بمرور الوقت بين مرتين أو ثلاثِ مرات مثله مثل معدل النمو في الإنتاج القومي. وقد حققت الدول النامية التي طبقت قواعد التجارة الحرة معدلات نمو متوسطها ٤,٥٪ في السنة في خلال العقود الثلاثة الماضية، مقارنةً بنسبة ٠,٧٪ بالنسبة لعدد محدود من الأنظمة الاقتصادية المغلقة.

فما الذي يجري مناقشته؟ من الواضح أن التجارة الحرة، بعيدًا عن الفائدة المتبادلة، قد أصبحت وسيلة لاستغلال العالم الفقير. ووفقًا لتقرير أوكسفام Oxfam في أبريل/ نيسان عام ٢٠٠٢م تحت عنوان «القوانين الصارمة والمعايير المزدوجة» Rigged Rules and Double Standards فكل مائة دولار تتكون من الصادرات للعالم، فإن ثلاثة دولارات فقط تذهب للدول الفقيرة؛ وكل دولار يذهب للدول الفقيرة مساعدات، تخسر هذه الدول دولارين بسبب قواعد التجارة غير العادلة مع الدول الغنية التي تكلفها حوالي ١٠٠ مليار دولار في العام. والتعريفة الجمركية والضرائب على الواردات التي تفرضها الدول الغنية تكون أعلى أربع مرات عندما تكون الواردات من دول فقيرة عما تكون عليه من دول صناعية. ومن الممكن أن يكون أسوأ مثال تكون فيه التجارة ضد مصالح الدول الفقيرة، هو عندما يتعلق الأمر بالزراعة، حيث تنفق الدول الغنية حوالي مليار دولار في اليوم على الإعانات للمزارع، وتصدر الفائض إلى الأسواق العالمية بطريقة تخفض من الأسعار للمزارعين في الدول النامية. لا يعني ذلك أن العالم يجب أن يتخلى عن موضوع التجارة الحرة، أو أن الدول الفقيرة سيتحسن حالها لدى اختيارها النظام العالمي. ولكن يعني أن الهدف من وراء دافع التجارة الحرة يجب أن يُعنى بالاتفاقيات المريحة الصغيرة التي تمكن الدول الغنية من مساعدة بعضها بعضًا، والتي تحمي الصناعات المحلية والمزارعين في تلك الدول. وخلال عام ٢٠٠٢م قام جورج دبليو بوش George W. Bush، الذي يُفترض أنه من مؤيدي التجارة الحرة، بالتوقيع على قانون خاص بالقيود الجمركية على واردات الحديد، لحماية المنتجين عديمي الكفاءة والكسالى في أمريكا.

من متناقضات التجارة الحرة، أن إنشاء مناطق للتجارة الحرة مثل السوق الأوربية الموحدة أو اتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية التي تتكون من الولايات المتحدة والمكسيك وكندا؛ يضر بالتجارة الحرة بالفعل، في حالة ما إذا كان وجود هذه «الاتفاقيات التجارية التمييزية» له تأثيره على إقصاء الدول الأخرى. ووفقًا لجاجديش باجوات Jagdish Bhagwati — وهو

أحد الخبراء الرواد العالميين في التجارة — فقد جاء في كتابه بعنوان «التجارة الحرة اليوم» Free Trade Today ما يلي:

> «وهكذا، فنحن بذلك نعيد الإنتاج في النظام التجاري العالمي، تحت اسم التجارة الحرة، ولكن من خلال مناطق للتجارة الحرة التي تنشر العنصرية ضد المنتجين في الدول غير الأعضاء فيها، لقد حدثت الفوضى في الثلاثينيات من القرن العشرين بسبب حركة مشابهة من السعي غير المنسق وراء حماية الإنتاج المحلي الذي يفرق بين الدول لمصلحة المنتجين المحليين. ففي كلتا الحالتين كان الحل المفضل هو السعي بدون تفرقة وراء تجارة أكثر حرية.»

هل ترى فائدة من الضرائب المرتفعة أم لا؟

يعتبر مستوى الضرائب ونفقات الحكومة من الموضوعات الأكثر جدلًا في علم الاقتصاد، ويضاف إليها أيضًا مسألة إضعاف الضرائب المرتفعة للنمو الاقتصادي. في الفصل السابق تناولنا مؤيدي سياسة العرض الأمريكية، ووجهة النظر التي تقول: إنه بعد حد معين لا تؤدي الضرائب المرتفعة لأضرار اقتصادية فقط، وإنما تقوم بعكس المطلوب منها للهدف الأساسي، وهو زيادة الإيراد. لقد كان عملًا شجاعًا عندما تولى حزب المحافظين الحكم في الثمانينيات من القرن العشرين، وقام بتخفيض الضرائب على الحوافز التشجيعية على الدخل (خاصةً بهدف تحسين الوضع) وأدى ذلك إلى نمو ثابت وأكثر قوة، لأسباب تتعلق بسياسة التوريد. وقد ابتعدت حكومة حزب العمال برئاسة توني بلير بوضوح عن هذا الأسلوب في التفكير في موازنة أبريل/نيسان عام ٢٠٠٢م، مما زاد من اشتراكات التأمينات الاجتماعية، وهي ضريبة على الدخل، تُفرض على الجميع من أجل زيادة النفقات العامة. وفي المتوسط تزايدت النفقات الحكومية بين الدول الصناعية من حوالي ١١٪ من إجمالي الناتج المحلي عام ١٨٧٠م، عندما كانت مكثفة للنفقات العسكرية، إلى أقل من ٤٥٪ الآن، حيث أصبحت تغطي مجموعة من الخدمات العامة،

بالإضافة إلى تحقيق دولة الرفاهية. وفي التاريخ البريطاني المعاصر، لم تكن غالبية القوى العاملة تدفع أية ضريبة على الدخل، ولكن الآن تقوم بذلك الغالبية العظمى منها.

من هنا فإن الارتفاع المستمر في نفقات الحكومة ومن ثَمَّ الضرائب يرتبط بالمزيد من الرخاء، وليس قِلَّته، وخاصةً، عندما يزداد الدخل الحقيقي المتاح ليسجل معدلات عالية مع ارتفاع نصيب الحكومة من إجمالي الناتج المحلي، بعد السماح بحدوث نسبة من التضخم والضرائب، فأين يقع الضرر؟ ويصبح اللغز محيرًا أكثر، عندما نقارن بين الدول؛ إن مستويات الضرائب في أمريكا واليابان تصل إلى حوالي ٣٠٪ من إجمالي الناتج المحلي في وقت تأليف هذا الكتاب. وقد حققت أمريكا من جراء ذلك نجاحًا عظيمًا واقتصادًا فعالًا، في حين بدت اليابان خلال التسعينيات من القرن العشرين، وكأنها دخلت حالة من الكساد الدائم. وتعتبر فنلندا واحدة من أكثر النظم الاقتصادية نجاحًا في أوروبا، وفيها تشكل نسبة نفقات الحكومة والضرائب أقل من ٥٠٪ من إجمالي الناتج المحلي، وهي في دولة مثل أيرلندا حوالي ٣٥٪. لذا ففي ظاهر الأمر، يبدو أنه لا يوجد علاقة بين مستوى الضرائب ونفقات الحكومة وبين الأداء الاقتصادي. إذًا كيف يستطيع أي خبير اقتصادي حل هذا اللغز؟

الإجابة على ذلك هي تحليل بعض البيانات. وبالفعل فقد ارتفع الرخاء بقوة خلال الفترة التي زاد فيها حجم النفقات الحكومية. وكما أوضحت بعض الدراسات، من الممكن أن يرتفع أكثر من ذلك إذا استمرت الضرائب والنفقات العامة على مستواها المنخفض. النقطة الثانية هي معرفة أن حجم النفقات الحكومية ليس العامل الوحيد الفعال في أي وقت؛ فإذا قمنا بمقارنة بين اليابان وأمريكا، على سبيل المثال، فالخلاف الوحيد سيكون على أن ميزة انخفاض الضرائب في اليابان في التسعينيات من القرن العشرين قد اختفت بسبب عوامل أخرى، أبرزها النتائج الممتدة للنهاية المفاجئة للانتعاش الضخم في المضاربة (اقتصاد «الفقاعة») بالإضافة إلى سكان ترتفع معدلات أعمارهم. ليس ذلك فقط، بل كان رد فعل الحكومة اليابانية على الصعاب التي حدثت في التسعينيات من القرن العشرين، هو زيادة النفقات العامة بصورة حادة،

فزادت المشكلة. وبصفة أساسية، فإن أصل مسألة النفقات والضرائب هو شعار هذا الكتاب، حيث لا يوجد ما يعرف بالدعوة المجانية على أي شيء. هناك تكلفة لارتفاع الضريبة، حيث تعني — في حالة الأفراد — أنهم سيحصلون على دوافع أقل للعمل والقليل من النقود لينفقوها، وبناءً على ذلك يجب معرفة فوائد النفقات الحكومية؛ فالحكومة التي تنفق بتعقل وبفعالية على الصحة والتعليم والخدمات العامة الأخرى، في ظل الدعم الكامل من دافعي الضرائب، قد تقوم بذلك بطريقة تعوض التكاليف الاقتصادية التي نتحملها في الضرائب، ولكن أيضًا في بعض الأحيان قد تفوقها. أي أنه يوجد ربح صافٍ من زيادة الضرائب من أجل زيادة نفقات الحكومة. لذلك فإن الدول التي تنفق أموال دافعي الضرائب بطريقة صحيحة من الممكن أن تنتعش عن طريق زيادة الضرائب عن غيرها من الدول. لقد كانت المجتمعات المستقرة مثل الدول الإسكندنافية مثالًا لذلك، فقد قامت في مرحلة ما بزيادة نفقات الحكومة إلى حوالي ٦٠٪ من إجمالي الناتج المحلي. ومن الملائم إلى حد ما، أن يقوم خبير الاقتصاد السويدي نوت ويكسل Knut Wicksell بإعطائنا مفهوم «التوازن الويكسلي»، لمستوى الضرائب ونفقات الحكومة الذي يعكس بدرجة كبيرة تفضيلات المجتمع.

كل ذلك لا يزال يثير القلق لدى بعض خبراء الاقتصاد. بالتأكيد من الممكن وضع نوع من القواعد عن الحجم الأمثل للحكومة، ومستوى الضرائب، حتى ولو وجدت دائمًا استثناءات لهذه القاعدة. في الغالب توضح الدراسات أن نفقات الحكومة تكفي عندما تبدأ من مستوى منخفض وتقدم مثلًا: التعليم الشامل، والعناية الصحية، وتأمينات المعاشات. تسهم هذه الأمور في النمو الاقتصادي، خاصةً إذا كان مستوى التعليم والصحة أفضل. لقد أوضحت دراسة كبيرة — قام بها فيتو تانزي Vito Tanzi ولودجر شوكنيشت Ludger Schuknecht في كتاب: «النفقات العامة في القرن العشرين: نظرة شاملة» Public Spending in the 20th Century: A Global Perspective بالإضافة إلى عمل من تأليف روبرت بارو — أن الأرباح مستحقة لهذه الأسباب في الفترة منذ عام ١٨٧٠م، عندما كان متوسط النفقات العامة في

الدول الصناعية حوالي ١١٪ من إجمالي الناتج المحلي، وحتى عام ١٩٦٠م، حيث أصبحت فيها النفقات حوالي ٣٠٪. وإذا زادت الأرباح عن ذلك، فتصبح موضع تساؤل. لقد كتب تانزي وشوكنيشت قائلَين: «لقد تجادلنا في أن غالبية الأرباح الاقتصادية والاجتماعية المهمة من الممكن تحقيقها بمقدار كبير عن طريق تقليل مستوى النفقات العامة أكثر مما هو موجود حاليًا.» ويضيفون: «ربما لا يحتاج مستوى النفقات العامة لأكثر من ٣٠٪ من إجمالي الناتج المحلي لتحقيق غالبية الأهداف الاجتماعية والاقتصادية التي تعلل التدخلات الحكومية. مع ذلك، يتطلب ذلك بعض الإصلاحات الجوهرية — أسواقًا خاصة تعمل جيدًا، ودورًا تنظيميًا فعالًا للحكومة.»

وقد قام أحد الأشخاص يدعى ديفيد سميث — اسمه يشبه اسمي — يعمل في شركة في المنطقة الاقتصادية اسمها ويليام دي برو William de Broë، بمحاولة حساب مقدار التأثيرات على النمو الاقتصادي عن طريق زيادة نصيب النفقات الحكومية لتفوق مستويات عام ١٩٦٠م. لقد اقترح هذا العمل، أنه في كل الحالات كان يوجد تأثير سلبي، بالرغم من تنوعه. ففي أمريكا حيث كانت زيادة النفقات في أقل معدلاتها، عانى النمو الاقتصادي خسارة حوالي ٠,٨٪ سنويًا، وفي بريطانيا، كان معدلها ١,١٪. ولكن في السويد حيث تزايد حجم النفقات الحكومية سريعًا، كانت النتيجة خفض النمو بنسبة كبيرة تصل إلى ٣,٧٪ سنويًا. في وقت تقوم حكومة حزب العمال في بريطانيا بزيادة النفقات الحكومية، علينا أن نذكر أنفسنا بأن هناك بعض الأشياء لا نحصل عليها بدون مقابل.

هل فكرة اليورو جيدة؟

هناك من يقول: إن الضرائب ونفقات الحكومة تطرح أسئلة تفوق الاقتصاد، فهي أسئلة في الفلسفة وفي حرية الفرد. يقول العديد من الناس: إن العملة الأوروبية الموحدة تطرح أسئلة صعبة عن السياسات والسيادة. إذا كانت بريطانيا ستشترك مع أوروبا في الانضمام لليورو — ويعتبر هذا الموضوع من الموضوعات الساخنة في وقت تأليف الكتاب — فقد يقول البعض: إن الأمر

بمنزلة الموافقة على الدخول في الاتحاد الأوروبي. وسواء كان هذا صحيحًا أم لا، يبقى الأمر القائل: إن الاقتصاد يلعب دورًا رئيسيًا في أي قرار بخصوص الانضمام لليورو، مثلما أدركته حكومة توني بلير. لقد قامت بعمل خمسة اختبارات «اقتصادية» للدخول في الاتحاد الأوروبي — سواء كان ذلك مفيدًا لفرص العمل، وللمؤسسات الاقتصادية في المنطقة المركزية وللاستثمار، وسواء كانت بريطانيا متآلفة مع أوروبا أم لا، بالإضافة إلى ما إذا كانت مرنة بالشكل الكافي لإنجاح هذه العضوية.

تساعد مسألة دخول بريطانيا في حلقة اليورو على نحو تام في تحليل الربح والفائدة، وأيضًا في تقييم الخلافات بين كلا الجانبين. أقول: حسنًا، ولكنَّ هناك مجالًا للنقاش بين خبراء الاقتصاد عن مدى التكلفة والربح. توجد أيضًا مشكلة المخاطرة التي تنسب إلى ذلك؛ نفترض أنه مع أي قرار توجد احتمالية وجود سلسلة من الأرباح ولكن من الجانب الآخر، هناك المخاطر، التي من المحتمل أن تكون صغيرة، ولكن تؤدي إلى حدوث كارثة كبيرة. من الواضح أن التقييم الصحيح لمخاطر الكوارث ذو أهمية بالغة في اتخاذ القرار الصحيح. على أية حال ما ثمن وفوائد الانضمام للاتحاد الأوروبي وخاصة للملكة المتحدة؟ دعونا نبدأ بالفوائد:

- إن الانضمام إلى اليورو، يعني الثقة والاستقرار للمشروعات خاصةً للمصدرين. في بريطانيا، حيث يجب أن تتغلب الشركات على مدار السنين على سعر صرف متقلب جدًّا، قد يكون ذلك إضافة واضحة؛ تجعل من الممكن للشركات القيام بتخطيط استراتيجيات طويلة الأمد لأسواق التصدير على أساس العملات، والثقة والاستثمار وهكذا.
- من الممكن أن يؤدي إلى زيادة في التجارة. لقد بدأت السوق الأوروبية الموحدة والحركة الحرة للبضائع والخدمات ورأس المال والبضائع والأفراد رسميًا في نهاية عام ١٩٩٢م، مع أنها سوف تُستكمل في العديد من هذه المناطق. وكان الخلاف الوحيد هو وجود عملات مختلفة مما يعتبر حاجزًا واضحًا للتجارة في حد ذاته، وإلى أن يقوم كل الأعضاء

الخمسة عشر (حتى وقت تأليف الكتاب) للاتحاد الأوروبي باستخدام عملة موحدة فلن تكون أوروبا سوقًا موحدة حقيقية، على غرار أمريكا مثلًا. يعني ذلك أن السوق الموحدة تحتاج لعملة موحدة.

- يقلل اليورو في كثير من الحالات من تكاليف المعاملات. كل فرد يعرف قصة الشخص الذي يبدأ في دوفر Dover بمبلغ ١٠٠ جنيه استرليني، ويقوم بتغيير المبلغ في كل بلد يذهب إليه من دول الاتحاد الأوروبي (بالطبع قبل موضوع عملة اليورو)، وعند عودته، يكون مبلغ الـ١٠٠ جنيه استرليني قد انتهى، ليس لأنه قام بصرفه ولكن لأنه في كل مرة يقوم فيها بالتحويل يدفع ثمن عمولة مقابل هذا التحويل — ربما تكون القصة غير موثوق بها. وكما قلنا من قبل: هذا ما كان الوضع عليه قبل موضوع اليورو. ومع ذلك فإن الأفراد في المملكة المتحدة والشركات التي تتعامل مع أوروبا ما زالت تخوض في هذا القتال والتكاليف الخاصة بتغيير العملة. هذه التكاليف ليست باهظة — وقد حسبت المفوضية الأوروبية تكاليف إزالتها، فكان الناتج يساوي من ٠,٣٪ إلى ٠,٤٪ من إجمالي الناتج المحلي الأوروبي سنويًا — ولكن لا يجب إهمالها أيضًا.
- تقل معدلات سعر الفائدة في «منطقة اليورو». منذ وقت طويل — وخاصةً عندما كانت تعتبر أسعار الفائدة ١٠٪ أو ١٢٪ أو أكثر، شيئًا طبيعيًا في بريطانيا — كان أحد أكثر الإغراءات لقوة اليورو (الذي كان آنذاك يتلألأ أمام أعين السياسيين الأوروبيين)، هو أنه قد يمنح معدلات سعر فائدة أقل بكثير. وإلى حد ما تستطيع بريطانيا أن يكون لها نصيب في النزعة المضادة للتضخم في ألمانيا. يقول خبراء الاقتصاد: إن معدلات سعر الفائدة في بريطانيا كانت عالية لسبب معين وهو أن الاقتصاد كان عرضة بصورة واضحة لنسبة تضخم عالية، لكن أن يذهبوا إلى حد القول بأن ارتفاع المعدلات يرجع إلى ضعف الاسترليني المتكرر، فتلك نقطة قابلة للجدل. فالانضمام لليورو ساعد في حدوث انتعاش ضخم لبعض الدول. وعلى سبيل المثال وجدت إيطاليا أنها تستطيع

تمويل الدين الحكومي بمعدلات سعر فائدة منخفضة، وتزيل مشكلة عجز الموازنة بحركة واحدة. وفيما يتعلق ببريطانيا انخفضت حدة النزاع بعد أن قلت معدلات سعر الفائدة، مع أن الوضع كما هو ولم يتغير، فيبدو أن المعدلات قصيرة الأمد — التي يحددها بنك إنجلترا والبنك المركزي الأوروبي على التوالي — قليلة في أوروبا.

- يخلق اليورو شفافية في الأسعار. فلعدة سنوات، كانت الحقيقة الواضحة أن الأسعار في مجموعة من المنتجات أعلى في بريطانيا منها في الدول الأخرى، بما في ذلك باقي دول الاتحاد الأوروبي. في بعض الحالات كان التباين في الأسعار بسيطًا، على سبيل المثال في السيارات، كنتيجة لإجراء قامت به المفوضية الأوروبية وسلطات التنافس المحلي. ولكن في العديد من الحالات يستمر هذا الاختلاف الواضح، من هنا يبقى «استغلال بريطانيا الاقتصادي» من الحقائق الواقعية. عندما يكون كل شيء مسعرًا باليورو، كما يجادل البعض، فسوف يصبح هذا التباين ليس فقط أكثر شفافية مما هو عليه الآن ولكن سيكون من الصعب ثباته. سيؤدي اليورو، بعد فترة التغيير، إلى انخفاض الأسعار للمستهلك (وعندما بدأ الأعضاء الاثنا عشر في الاتحاد الأوروبي في استعمال عملاتهم بجانب اليورو في أوائل عام ٢٠٠٢م، كان هناك الكثير من الأمثلة التي توضح ارتفاع الأسعار بالكامل.)

بعض هذه الميزات من الممكن أن تثير الشكوك. بالطبع قد يزيل اليورو عدم استقرار العملات في أوروبا، التي هي سوق ٦٠٪ من صادرات بريطانيا الواضحة (البضائع)، ولكنها تمثل أقل من ٥٠٪ من إجمالي التجارة. قد لا يفيد هذا الأمر في عدم الاستقرار بالمقارنة بالدولار مثلًا. وكما لاحظنا من قبل فالسوق الموحدة تحتاج أكثر من العملة الموحدة لإكمالها. تكاليف المعاملات صغيرة، والتي تقل أيضًا بشكل ملحوظ في ظل عصر النقود الإلكترونية. ولم تعد أرباح سعر الفائدة مهمة بعد الآن. فقد لا تحدث شفافية الأسعار، مادام يوجد اختلافات ضريبية بين أعضاء الاتحاد الأوروبي، ومادام تستمر الاختلافات في المنتجات (شيء ما يفضل الصُنَّاع الحفاظ عليه).

مع ذلك توجد مشكلة أكبر أمام اليورو، وهي ترتبط بما نطلق عليه، باختصار، مشكلة «مقاس واحد يناسب الجميع». لقد قامت الدول التي انضمت للاتحاد الأوربي باتباع نفس سعر الصرف. فهذا هو معنى العملة الموحدة. لم تعد فرنسا تستطيع تغيير سعر الصرف فيها مقابل ألمانيا، أو أية دولة من أعضاء الاتحاد. فاليورو هو اليورو، العملة التي يشترك فيها الأشخاص من برلين إلى برشلونة من ليشبونة إلى لايبزج. عليهم أيضًا أن يتعايشوا مع نفس معدل أسعار الفائدة، الذي يحدده البنك المركزي الأوروبي. من حق كل دولة انتخاب ممثل لها في مجلس تحديد سعر الفائدة بالبنك المركزي، يقبل كل منهم بشكل ضمني أنهم يستطيعون التعايش مع معدل سعر فائدة يقره الآخرون. حيث يعتبر أسهل نوع من الاتحاد النقدي هو القائم بين دولتين متماثلتين، كل منها يشترك في الصناعات نفسها وفي الحساسية للصدمات الاقتصادية. إذا ارتفعت أسعار البترول أو إذا انخفض سعر القطن، فيتأثرون بالقدر نفسه. لا يسبب الاشتراك في عملة واحدة وسعر فائدة واحد أي أخطار، ماداموا بدءوا تقريبًا في نفس مستوى الأداء الاقتصادي. وسيكون هناك مشكلة، في البداية، في حالة ما إذا كانت إحدى الدول تعاني نسبة تضخم تساوي صفرًا، والأخرى نسبة التضخم فيها ١٠٠٪. هذا هو السبب في أنه عند اتخاذ القرار للمضي قدمًا في موضوع اليورو في ماستريشت في عام ١٩٩١م، قد أرسوا الشروط، أو المعايير، التي تتطلب من الدول التي ترغب في المشاركة أن تتشابه عمومًا في نسبة التضخم وأسعار الفائدة طويلة الأمد ونسبة العجز في الموازنة والديون. إلا أنه يجب أن نوضح أن هذه المعايير لم تطبق حرفيًا خاصةً فيما يتعلق بحالة عجز الموازنة والديون. نفترض مثلًا، أنه على عكس الدولتين المتشابهتين اللتين نحن بصددهما، يختلف المشتركون في الاتحاد الأوروبي جدًا، وهذا يقرب صورة الواقع الذي نعيشه. يختلف أعضاء الاتحاد الأوروبي في الحجم والبنية الصناعية والاعتماد على البترول وعلى نسبة الصادرات من إجمالي الناتج المحلي للدول التي لم تشترك في الاتحاد. وكدول فردية وبمساعدة بنوكهم المركزية، يمكنهم التعويض عندما تبدأ هذه الاختلافات في الظهور بعد تعديل أسعار الفائدة. في الاتحاد الأوروبي لا يمكن حدوث ذلك.

لذلك كان المعيار الاقتصادي الأساسي هو نظرية مناطق العملة المُثلى، وهي ترتبط بشكل كبير بروبرت ماندل الخبير الاقتصادي الكندي المولد والحائز جائزة نوبل.

تتطلب منطقة العملة المُثلى ألا يكون كل المشاركين مترابطين من خلال التجارة فقط ولكن أيضًا يكون التشابه كاملًا في البنية. لن تعمل منطقة العملة المُثلى التي تتكون من نظامين اقتصاديين أحدهما يكون مُنتَجُه الوحيد هو القمح والآخر ينتج السيارات. سيحدُث هبوط في أسعار القمح العالمية وسيضرها ذلك جدًّا والأخرى لن تتأثر. وبالنظر للموضوع من جهة أخرى يجب أن يكون للدول القدرة على الاستجابة للصدمات الاقتصادية . ومثالٌ على ذلك حدوث ارتفاع كبير في أسعار البترول في العالم. يوجد ثلاثة شروط لإقامة منطقة العملة المُثلى: الأول هو «قابلية التحرك جغرافيًّا» للعمالة. إذا كان الناس يعانون البطالة في جزء معين من الاتحاد، فسوف يرغبون في الانتقال إلى مكان آخر تتوفر فيه فرص العمل. الشرط الثاني هو مرونة الأجور سواء كان هذا جنبًا إلى جنب أو بدلًا من قابلية التحرك الجغرافي. نفترض وجود كارثة ما تهدد بخسارة كبيرة في الوظائف في إقليم ما، فيجب أن يكون الناس على استعداد لقبول تخفيضٍ في الأجور لإقناع صاحب العمل بعدم فصلهم. أما الشرط الثالث فهو وجود موازنة مركزية ضخمة كافية، حتى يمكن استخدام السياسة المالية للمساعدة عندما تكون السياسة النقدية غير مفيدة — التي يتم تنظيمها للمنطقة ككل. في أمريكا تعمل الموازنة الفيدرالية بنفس الطريقة في منطقة العملة الموحدة (دولار). عندما يكون هناك انكماش، مثلًا في كاليفورنيا، تقوم واشنطن بمد يد العون، خصوصًا عن طريق مساعدات على شكل دفعات كبيرة. في الوقت نفسه تبدأ ظاهرة تعرف من قِبَل خبراء الاقتصاد «بالمثبتات الاقتصادية» في العمل. فتقوم كاليفورنيا أثناء الانكماش بدفع ضرائب أقل للموازنة الفيدرالية، مما يساعد الولاية على تخطي هذه الفترة الصعبة. هل أوروبا منطقة عملة مثلى؟ قبل البدء في الاتحاد الأوروبي اعتقد بعض خبراء الاقتصاد أن مجموعة صغيرة من الدول في قلب أوروبا — فرنسا وألمانيا وبلجيكا ولوكسمبورج وهولندا — يتوافقون مع هذا الوصف. واعتقد قلة

منهم، أن ذلك صحيح للإحدى عشرة دولة (النمسا، وفنلندا، وأيرلندا، وإيطاليا، والبرتغال، وإسبانيا قامت بالانضمام أيضًا)، أو الاثنتى عشرة دولة (حيث سارعت اليونان بالانضمام) التي فتحت الباب لتكوين الاتحاد الأوروبي حتى وقت تأليف الكتاب. حتى أصغر الدول في هذه المجموعات، التي ينقصها قابلية التحرك الجغرافي الكافية للعمالة ومرونة الأجور، لم تحقق أبسط شروط منطقة العملة المُثلى كاملة. والاتحاد الأوروبي ككل، بموازنة مركزية صغيرة تقدر بحوالي ١,٢٧٪ من إجمالي الناتج المحلي، تقل حوالي ٢٥٪ عن مستوى إجمالي الناتج المحلي المحسوب من أجل توفير تعويضٍ مناسبٍ للسياسة النقدية.

ليست هذه هي نهاية الموضوع. فماندل أصبح بشكل لافت للنظر مؤيدًا للاتحاد الأوروبي لأنه قرر أنه لا يوجد ما يطلق عليه مناطق للعملة المُثلى في الحياة الواقعية، ولكن يستحق الأمر الاستمرار في موضوع الاتحادات النقدية على أية حال. في الواقع لقد كان يطالب بعملة عالمية موحدة يدعمها الذهب. يوجد أيضًا سلسلة من النقاشات تدور عن أنه سواء إذا كانت نقطة البداية مثالية أم لا، بمجرد الانضمام للعملة الموحدة ستعدلها الدول وتحاول تنفيذها. وسيكون القلق عظيمًا سواء كان هذا التعديل على حساب ارتفاع نسبة البطالة أم لا، وهي النتيجة الطبيعية لإجبار الدول على الدخول في اتحاد نقدي غير مناسب.

أما بريطانيا فهناك اعتبار آخر، فالترتيبات النقدية السابقة بين بريطانيا وأوروبا قد انتهت بكارثة؛ ففي عام ١٩٧٢م ظل الاسترليني في خط تعادل العملات لستة أيام، قبل النظام النقدي الأوروبي. وبين عامي ١٩٩٠م و١٩٩٢م قضت بريطانيا ثلاثة وعشرين شهرًا تئن من نظام آلية سعر الصرف في النظام النقدي الأوروبي، قبل الخروج المخزي لها منه، في ١٦ سبتمبر/أيلول عام ١٩٩٢م. في الماضي اقتربت بريطانيا من التوسل لأوروبا، للحصول على الدعم المطلوب من أجل الجنيه الاسترليني المحاصر، أو تحقيق مصداقية للجنيه الاسترليني تتماشى مع النزعة المضادة للتضخم في ألمانيا. ولما كان بنك إنجلترا مستقلًا، وفي ظل الترتيبات التي يمكن أن يعتبرها الكثيرون

أكثر أهمية من تلك التي يتخذها البنك المركزي الأوروبي، ومع أداء بريطانيا الاقتصادي في الوقت الحالي الذي تحسن أكثر من باقي الاتحاد الأوروبي (في التضخم، والبطالة، والنمو) فقد تحول التوازن. هذا لا يعني أن كل شيء قد أصبح ورديًّا. فالإنتاجية في كل من فرنسا وألمانيا أعلى من المملكة المتحدة، بحوالي ٤٠٪ و٢٠٪ على التوالي، على الرغم من جهود الحكومة لسد الفجوة. ينظر الأوروبيون أيضًا بازدراء للجودة المنخفضة للبنية التحتية البريطانية في وسائل المواصلات وفي الخدمات العامة. من هنا فإن تطوير الأداء الاقتصادي في المملكة المتحدة، في وقت تأليف هذا الكتاب، لا يعني أن بريطانيا لا يجب أن تنضم للاتحاد، ولكن يعني هذا، أن مخاطر فقدان شيء ما أكبر بكثير، فإذا كان الشعار هو «إذا لم يكن مكسورًا، لا تصلحه»، فسيجادل غالبية خبراء الاقتصاد حاليًّا ضد العضوية. وسواء كان هذا صحيحًا أم لا على المدى الطويل فسيعاد النظر في الموضوع مستقبلًا، ويجب أن يتسم خبراء الاقتصاد ببعض التواضع في هذه المناقشة؛ نعم كان لهم دورٌ في تقييم الاختبارات الخمسة الاقتصادية التي قام بها وزير المالية من أجل دخول بريطانيا في اليورو — سواء كان النظام الاقتصادي متقاربًا مع أوروبا ويتمتع بالمرونة أيضًا، وسواء كان هذا الدخول جيدًا لفرص العمل والاستثمار والمؤسسات الاقتصادية في المنطقة المركزية — ولكن لا يزعم أحد أن علم الاقتصاد لديه كل الإجابات، خاصةً في سياسة الاتحاد الأوروبي.

هل يمنحك علم الاقتصاد السعادة؟

قد يبدو ذلك سؤالًا غريبًا، خاصةً عندما يكون الموضوع معروفًا منذ القرن التاسع عشر بأنه العلم الكئيب، لن تضطر إلى البحث بعمق للعثور على بعض خبراء الاقتصاد العابسين. وتعتبر اقتصاديات السعادة أحد مواضع النمو في الموضوع. قال برونو فراي Bruno Frey وألويس شتوتسر Alois Stutzer في كتاب بعنوان: «السعادة والاقتصاد» Happiness and Economics: «المدى الذي يكون فيه الناس سعداء أو غير سعداء هو ميزة ضرورية في الاقتصاد والمجتمع.» وأضافا: «إن حالة الاقتصاد تؤثر بشدة في سعادة الناس.» كيف

نقيس شيئًا ذاتيًا مثل السعادة؟ يكون من خلال الدراسات التي تسأل الناس عن مدى اقتناعهم بحياتهم، أو بعملهم. إحدى الصعوبات بالطبع هي أن توقعات الناس تتغير، فالمستهلك يتوقع تحسينات في المنتج، ويتوقع الموظفون تحسنًا في ظروف العمل. ومن الصعب مقارنة موقفين مختلفين تمامًا، لتحول حالة الفرد، فعندما ينتقل أحد العمال من أحد المصانع ذات النمط الفيكتوري إلى مؤسسة صناعية حديثة، سيعتقد أنه قد أصبح في الجنة. هذا هو نفس رد فعل من يقود سيارة من طراز «تي» عند قيادته لسيارة حديثة. مع ذلك، فمعظم هذه التحسينات إضافية. وكما اكتشفت الحكومات البريطانية المتعاقبة، تعتمد سعادة الأشخاص على ما إذا كانت هذه التحسينات تتخطى أو تتماشى مع الزيادة في التوقعات أو تنحرف عنها. هذا ينطبق على مناطق تقديم الخدمة العامة مثل خدمات الصحة القومية.

فما الذي نعرفه عن السعادة؟ كان آندرو أوزولد Andrew Oswald وجوناثان جاردنر Jonathan Gardner من جامعة وارويك Warwick University، ضمن خبراء الاقتصاد الذين قاموا بالبحث بتعمق في هذا المجال، وأثبت عملهم فيما يخص الرضا الوظيفي أنه قد تراجع خلال التسعينيات من القرن العشرين، خاصةً بين النساء وموظفي القطاع العام. ومن الجدير بالاهتمام، أن أسعد الموظفين في بريطانيا هم من غير الحاصلين على مؤهلات علمية (لتوقعهم مستقبلًا وظيفيًا منخفضًا)، وأقل الناس رضًا هم من يحملون درجات علمية. وقد يعني هذا أن الكثير من الناس فوق مستوى الوظيفة من حيث التأهيل، خاصةً من يحملون درجات علمية. أما الحاصلون على شهادات دراسات عليا، فمن المثير أنهم يكونون أكثر سعادة من الخريجين العاديين. يميل النساء ليكُنَّ أكثر سعادة من الرجال. أما الموظفون في المؤسسات التي لا تدر ربحًا فلديهم أفضل اقتناع بالوظائف التي يشغلونها، ربما لأنهم يشعرون أنهم يحسنون التصرف، ويتبعهم في ذلك موظفو القطاع العام، ثم من يعملون في القطاع الخاص. من ناحية العمر، فإن أسعد الموظفين هم من يكونون في سن الستين، عندما تلوح في الأفق فكرة التقاعد، أما أقل الناس سعادة فهم من يكونون في سن العشرين. لقد قارن أوزولد مع ديفيد بلانكفلاور

David Blanchflower من جامعة دارتماوث Dartmouth University في أمريكا، بين الدول في موضوع الإشباع الوظيفي. فوجدا — في معاينة لسبعة وعشرين دولة — أن بريطانيا أصبح ترتيبها السابع عشر فيما يتعلق بالعمال المقتنعين بنصيبهم في العمل. لقد تفوقت الدنمارك في التصنيف، وحققت دول مثل قبرص وإسرائيل وهولندا والفلبين وإسبانيا وسويسرا والولايات المتحدة وحتى روسيا، مستويات عالية من الإشباع الوظيفي أكثر من بريطانيا.

هل تستطيع شراء السعادة بالمال؟ لقد اختبر أوزولد وجاردنر هذا الأمر عن طريق فحص الصحة النفسية والسعادة لعينات عشوائية من الناس حوالي ٩٠٠٠ شخص. بعض منهم في هذه العينات كان محظوظًا بدرجة كافية، ليستقبل طوارئ اقتصادية مثل مكاسب اليانصيب أو رهانات مباريات كرة القدم، أو ميراث غير متوقع. على أساس هذه المعلومات تمكنوا من حساب تأثير المال على السعادة. ومثال على ذلك، حالة اقتصادية غير متوقعة كالحصول على ٥٠٠٠٠ جنيه استرليني أي حوالي ٧٥٠٠٠ دولار هو مبلغ كافٍ لأن يعطي الناس دفعة قوية نحو السعادة. ولكن ماذا يحتاج الفرد لكي يتحول من شخص تعيس إلى شخص سعيد؟ وفقًا لهذه الدراسة، فالحالة غير المتوقعة التي تمثل الحصول على مليون جنيه استرليني (حوالي ١,٥ مليون دولار) هي الحل لتحقيق ذلك، «تحريك أحد الأشخاص من قاع السعادة إلى ما يقرب القمة». هل من الممكن أن تدوم السعادة التي يشتريها المال الإضافي؟ من المحتمل ألا يحدث ذلك. إذ لا بد من القيام بعمل دراسة مستفيضة، ولكن يبدو من البديهي أن هذه التأثيرات غير المتوقعة تتناقص تدريجيًا بمرور الوقت. بالإضافة إلى ذلك، قد يكون تأثير النقود نسبيًا. نفس مقدار الثروة من الممكن أن يجعلك تشعر أنك في مستوى ثروة قارون Croesus في معظم أجزاء العالم، ولكن قد تشعر بأنك فقير جدًا في مونت كارلو Mont Carlo أو الباهاما Bahamas. لقد وجد ثلاثة من خبراء الاقتصاد السويديين هم: أولوف جوهانسن شتينمان Olof Johansson-Stenman وفريدريك كارلسون Fredrik Carlsson ودينكي داروفالا Dinky Daruvala في عام ٢٠٠٢م أن سعادة الناس تعتمد ليس فقط على الدخل المطلق ولكن أيضًا

على الوضع النسبي لهم في مستويات الدخل. ليس هذا فقط، ولكن عندما خضعت عينة من الناس للفحص باستخدام مجموعة من الأسئلة المبنية على سيناريوهات مؤلفة — وقد طلبنا منهم الاختيار بين مجتمعين مستقبليين من نسج الخيال — أوضح غالبيتهم تفضيل زيادة التوزيع العادل للدخل، بسبب الخوف من أن ينتهي الأمر بهم في قاع المجتمع غير العادل. الكثير من العوامل المتصارعة تظهر في هذه المعادلة. يتنافس الناس وتقودهم الرغبات «للحياة على نفس مستوى الآخرين»، وأذواقهم ورغباتهم تتحدد وفقًا لما يفعله الآخرون. وكما أوضح ماركس: «من الممكن أن يكون المنزل صغيرًا أو كبيرًا، ومادامت المنازل المجاورة في نفس الحجم الصغير فهو يشبع كل المتطلبات الاجتماعية للمعيشة. لكن عندما يظهر بجوار المنزل الصغير قصر، يتقلص المنزل الصغير ليصبح كوخًا.»

هل نحرز تقدمًا؟

ترتبط اقتصاديات السعادة بسؤال آخر عن التقدم الاقتصادي ارتباطًا وثيقًا. عندما كان جون ميجور John Major رئيسًا للوزراء في بريطانيا، قام بعمل أمر ما — اعتبره الكثيرون وعدًا متهورًا — هو مضاعفة مستويات المعيشة خلال خمسة وعشرين عامًا. ولكن في الواقع كان هذا وعدًا آمنًا لسببين: الأول هو أنه في الوقت الذي سيستطيع أي شخص التحقق من هذا الأمر سيكون ميجور قد ابتعد عن السياسة بشكل كبير (لقد حدث ذلك بعد فترة بسيطة على أي حال). أما السبب الثاني فهو أنه يصف تقريبًا ما كان يحدث بالفعل. إن قوة الأرقام المركبة شيء رائع. فمعدل نمو اقتصادي يتدرج أعلى من ٢,٥٪ سنويًّا، سيؤدي لحدوث مضاعفة في مستويات المعيشة كل خمسٍ وعشرين سنة. كما سيتسبب معدل نمو اقتصادي حوالي ٤٪ سنويًّا في حدوث هذه المضاعفة بعد حوالي خمس عشرة سنة. سواء حدث تضاعف في نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي أم لا — بعد السماح لنسبة من التضخم — فإن ذلك يماثل تضاعف مستويات المعيشة التي هي محل للخلاف. قد يتناقش

العديد من الناس حول أنه في الوقت الذي يستطيعون فيه التحسن ماديًا، فإن الجانب السلبي من الحياة العصرية – الجريمة، والازدحام، والضغوط، وحتى تدهور المستويات الأخلاقية – يعني أن نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي، هو مقياس ضعيف للتقدم. يفضل بعض خبراء الاقتصاد بعض الإجراءات الأخرى، التي تحاول الأخذ في الاعتبار عوامل مختلفة. ويتناول مؤشر الأمم المتحدة للتطور البشري عوامل مثل متوسط عمر الفرد والاستعدادات التعليمية. يفيد هذا المؤشر على وجه التحديد في قياس التطور في الدول الأكثر فقرًا.

في الواقع نحن نتقدم كل عام، في غياب الكساد الذي لا يميل إلى الاستمرار. فنحن نربط دائمًا بين عبارة «لم يكن الوضع أفضل من ذلك أبدًا» وبين هارولد مكميلان Harold Macmillan، أحد أسلاف حزب التوري Tory، وقد قالها عام ١٩٧٥م: «دعونا نكن صرحاء بخصوص هذا الأمر، فالكثير من شعبنا لم يتمتع بوضع أفضل من ذلك أبدًا.» في الواقع لم يتمكن بعض من رؤساء الوزراء من الشعور بهذا التباهي. فقد كانت مستويات المعيشة تميل للتحسن، ولكن ما هو معدلها؟ الإجابة عن ذلك واضحة بعض الشيء، وهي أن هذا يعتمد على الظروف. فقد تابع نيك كرافتس Nick Crafts معدل النمو في بريطانيا على أساس نصيب الفرد، منذ القرن التاسع عشر. ونيك كرافتس هو أستاذ تاريخ الاقتصاد في كلية لندن للاقتصاد، وهو خبير معروف في اتجاهات النمو الطويلة الأمد. وقد قسم هذه الفترة إلى أربع مراحل: ١٨٧٠–١٩١٣م، ١٩١٣–١٩٥٠م، ١٩٥٠–١٩٧٣م، ومن ١٩٧٣م حتى نهاية القرن. وقد أوضحت النتائج ارتفاع نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في المراحل الأربع، ولكن بنسب مختلفة. في المرحلة الأولى، ١٨٧٠–١٩١٣م (التي تتضمن ما يطلق عليه الكساد العظيم في أواخر القرن التاسع عشر)، ارتفع نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بمتوسط حوالي ١٪ في السنة. في المرحلة الثانية، ١٩١٣–١٩٥٠م، التي تضمنت الحربين العالميتين والكساد العظيم الأكثر شهرة، فقد وصل النمو إلى ٠,٩٪ في السنة. أما في مرحلة ١٩٥٠–١٩٧٣م

التي يطلق عليها المؤرخون الاقتصاديون «العصر الذهبي» للنمو السليم، وانخفاض معدل التضخم واكتمال العمالة، فقد شهدت ارتفاعًا في نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي حوالي ٢,٤٪ في السنة (لقد كان ميجور بالطبع يفكر في مجيء عصر ذهبي جديد)، وبعد عام ١٩٧٣م، بعد أن اصطدم الاقتصاد بأزمة البترول، وعدم ثبات السوق المالي، وحالات الكساد المستمرة، وبصورة أكثر عمومًا ما يعرف بالاضطراب الكبير؛ انخفض النمو ليصل حوالي ١,٨٪ في العام.

ومن المثير أكثر من هذه الأرقام المجردة ما كان يحدث في كل مكان. في أوائل المرحلة التي كان يعتبر فيها معدل النمو في بريطانيا يساوي ١٪ عاليًا بالتأكيد، ولكن في الوقت نفسه يتساوى مع معدل النمو في البلاد الأخرى. لقد كان هذا الأمر واضحًا عندما كان نصيب الفرد في أمريكا من إجمالي الناتج المحلي بالفعل يرتفع حوالي ١,٨٪ في السنة في الفترة بين ١٨٧٠–١٩١٣م. وفي الفترة بين ١٩١٣–١٩٥٠م احتلت بريطانيا مكانتها مرة أخرى بالمقارنة بالدول الأوروبية ولكنها كانت خلف معدل النمو في أمريكا الذي وصل حوالي ١,٦٪ (لك أن تتخيل قوة الأرقام المركبة). لقد كان العصر الذهبي، مع أن الفجوة قد اتسعت بالفعل. يعتبر معدل النمو في الاقتصاد البريطاني في الفترة بين ١٩٥٠–١٩٧٣م الذي وصل إلى ٢,٤٪ جديرًا بالاحترام. وفي الواقع لقد تساوت مع أمريكا ولكنها تخلفت عن فرنسا التي وصل فيها إلى ٤٪ وألمانيا وإيطاليا التي وصل في كل منهما ٥٪ واليابان ٨٪. لقد كان كرافتس يجادل أنه في العشرين عامًا الماضية أو أكثر، توقفت بريطانيا عن التفكير في الفكرة البالية عن التدهور الاقتصادي النسبي، خاصةً بسبب السياسات التي اتبعتها حكومة تاتشر، والتي أبقى عليها حزب العمال عند توليه السلطة في ١٩٩٧م. يوجد دول بالطبع كانت تتمتع بمعدل نمو سريع جدًّا خلال هذه الفترة، وخاصة الأنظمة الاقتصادية في دول «النمور» الآسيوية، على الأقل حتى الأزمة الآسيوية عامي ١٩٩٧-١٩٩٨م. مع ذلك لم يكن هناك أية إشارة على المدى الطويل إلى أن النظام الاقتصادي البريطاني يحسن من أدائه على نحو أفضل من منافسيه.

ما هي أسباب النمو الاقتصادي؟

تنمو الأنظمة الاقتصادية وكذلك مستويات المعيشة، ولكن لماذا؟ لقد أعطانا آدم سميث إجابة مهمة — أرباح التجارة من تقسيم العمل تعني أن الإنتاجية تزداد من عام لآخر وكذا إنتاج العامل. لقد أعطانا كارل ماركس دليلًا آخر عندما لاحظ أن كل الرأسماليين يهتمون بالاستثمار، أي: تراكم رأس المال. وهكذا فإن الزيادة في مقدار المعدات الرأسمالية للعامل سترتبط بارتفاع إنتاجية العامل. ومن هنا فإن نظرية النمو تستحق أن تكون فرعًا كاملًا من علم الاقتصاد. ومن الأمور الصعبة والمثيرة في الوقت نفسه، محاولة تفسير النمو الاقتصادي عن طريق تقسيمه إلى العناصر التي يتكون منها. لقد حصل أنجاس ماديسون Angus Maddison — وهو مختص فيما يُعرف «بتفسير النمو» — على نتائج تزكي الاستثمار، الذي يختلف عن الاستثمار في المساكن، بأنه أكثر مصادر النمو أهمية، في ظل إسهامات بارزة تحدث عن طريق رفع مستويات التعليم والتجارة، وزيادة تأثير «اللحاق بالركب» للكثير من الدول، عندما يتبنون التقنية أو الطرق الخاصة بالدول ذات المستويات الإنتاجية العالية.

لا تتدفق الاستثمارات الإضافية بسلاسة، وهي المصدر الرئيسي للنمو. فهي تخضع لدورة المشروعات — في الواقع تعتبر من الأسباب الأولية لهذه الدورة. وتخضع أيضًا للتحولات الواضحة، مثل التقنيات الحديثة التي أصبحت متاحة. عندما تحدث الناس عن «النظام الاقتصادي الحديث» مع ثورة تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات التي حدثت في التسعينيات من القرن العشرين؛ فقد كانوا يتبعون طرقًا قديمة. يوجد العديد من النظم الاقتصادية «الحديثة» على مر العصور منذ التحول الذي أحدثه في صناعة القطن دولاب الغزل لجيمس هارجريفز James Hargreaves، والدولاب المائي الذي صنعه توماس أركرايت Thomas Arkwright، والمغزل الآلي لصامويل كرومبتون Samuel Crompton. لقد ساعد كل من البخار والقنوات والسكك الحديدية والكهرباء والإذاعة في العشرينيات والتليفزيون في الخمسينيات في الاندلاع المفاجئ للنشاط الاستثماري واسع المدى، والانتقال لمستوى جديد وأعلى من النمو الاقتصادي.

وفي كل حالة تكون النتيجة الأولية هي حدوث ارتفاع حاد في الإنتاجية في القطاع المختص، سواء كان المواصلات (القنوات والسكك الحديدية)، أو إنتاج الطاقة (الكهرباء) أو الإعلام أو تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات. ومن هنا عندما يستمر هذا الارتفاع في الإنتاجية، سيؤدي انخفاض الأسعار لانتعاش الاستثمارات. يوجد بالمثل إعادة بناء للنظام الاقتصادي نتيجة للتقنية الحديثة.

لماذا لا ترتفع الإنتاجية بمعدل أسرع بمرور الوقت، إذا كان لدينا كل هذه النظم الاقتصادية «الحديثة» في العقود السابقة؟ وإلى حد ما فإن موضوع القرن العشرين، وبالتحديد نصفه الثاني، كان عن إدراك إمكانيات التقنيات الحديثة، بالإضافة إلى اختراعها. ومع ذلك فهناك مفهوم فيه يتَطلب تحقيق النمو الاقتصادي؛ تلك النوبات التي أطلق عليها الاقتصادي النمساوي جوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter «التدمير الإبداعي». لقد رأى أن النظم الاقتصادية الرأسمالية تؤدي إلى مراحل «تثور باستمرار على البنية الاقتصادية من الداخل، وتدمر البنية القديمة دائمًا وتخلق أخرى جديدة على طول الخط.» وبطريقة أخرى، عندما تختفي تأثيرات الثورة التكنولوجية، يحين الوقت لحدوث أخرى، وإلا سيتباطأ النمو. ولحسن الحظ قد أصبحت الرأسمالية مفيدة بصورة معقولة في إحداث التقدم الدوري. وهناك درس آخر من الأنظمة الاقتصادية «الحديثة»، سواء كانت قديمة أو جديدة، وهو أنه في كل حالة، تحدث طفرة في سوق الأوراق المالية، يسبق التطبيق الكلي للتقنية الحديثة. لقد تشابه الأسلوب في فترة جنون السكك الحديدية في بريطانيا في الأربعينيات من القرن التاسع عشر، عندما ارتفعت أسهم شركات السكك الحديدية لتصل لمستويات عالية قبل أن تهوي مرة أخرى، مع ما حدث عند انتعاش مؤشر ناسداك في التسعينيات من القرن العشرين. كان الدرس في كلتا الحالتين هو أنه في حين أتقن بعض المستثمرين المحظوظين عملهم، فقد اكتوى بعضهم بالنار بسبب كل من الارتفاعات والانخفاضات في أسعار الأسهم التي تخص الشركات الابتكارية الناجحة، وعن طريق عملية الغربلة، حيث يتساقط الغالبية على جانبي الطريق، فعادة ما تحقق شركة مايكروسوفت نجاحًا، لا تستطيع آلاف من الشركات الأخرى أن تحققه حيث

توفر التقنيات الحديثة المساعدة للنظام الاقتصادي على نحو أكبر مما توفره ميزانيات البنوك للمستثمرين.

لماذا نحتاج إلى معدل منخفض من التضخم؟

هذا النوع من الأسئلة، لا يُطرح في شركة يديرها رؤساء للبنوك المركزية. وليس من الشائع أن يُطرح في الأحاديث العامة ولكن لا تزال تسمعه من وقت لآخر. فعندما تجتمع لجنة السياسة النقدية في بنك إنجلترا شهريًّا لتحديد أسعار الفائدة، لا بد أن يحضر الاجتماع زعيمٌ لاتحادٍ عماليٍّ أو عضوُ برلمانٍ من حزب العمال ليستفسر عن «الشكوك المضادة للتضخم» التي تساورهم، حتى لو أن الحكومة، وليس البنك نفسه، هي التي حددت هدف التضخم حوالي ٢,٥٪. ويكون البنك المركزي الأوروبي مسئولًا من وجهة نظر ناقديه عن المعدل المنخفض للنمو في أوروبا وارتفاع نسبة البطالة. لكن هذا البنك مُبتلى — إلى حد ما — بهاجس أكبر من ذلك (فهو يحدد هدفه الذاتي، حيث يصل «سقف» هذا التضخم إلى حوالي ٢٪). وكما يقترح النقاش، فإذا قام المسئولون في البنوك المركزية بتحرير الاقتصاد قليلًا فسيكون الأمر أفضل. ومثل هذا النقد لا يجب إغفاله. إن الأمر لا يشبه معاناة الدول ارتفاعًا ملحوظًا في التضخم أكثر مما هي عليه الآن، حيث سيتوقف النمو فجأة. عندما كان متوسط معدل التضخم في بريطانيا حوالي ٧,٥٪ خلال الثمانينيات من القرن العشرين، ومن ثم تمتع النظام الاقتصادي بواحد من أطول التحسنات الملحوظة التي سُجلت، الذي استمر من ربيع عام ١٩٨١م حتى صيف ١٩٩٠م. أما السؤال الآخر فهو فريد من نوعه: نفترض أن البنك المركزي يصمم على أن يحقق معدل تضخم حوالي ١٪ تحت أي ظرف، سواء كانت هناك طفرة في أسعار البترول لحوالي ١٠٠ دولار للبرميل أو أن هناك كارثة تضخمية أخرى. فهل سيكون ذلك على حساب النمو والوظائف؟ بالتأكيد، مع أن معظم رؤساء البنوك المركزية يتجادلون في أنهم لن يستطيعوا تنفيذ هذه الأمور على هذا النحو من التعنت.

ستؤدي زيادة مقدار من التضخم، في الظروف العادية، إلى حدوث مزيد من النمو الاقتصادي وهو يرجع إلى العصر الذي شهد ظهور تبادلات منحنى فيليبس البسيط. في ظل ذلك، اتضح أنه يوجد اختيار بين البطالة والتضخم. كما نعلم الآن وكما اكتشفت حكومة حزب العمال في الماضي في السبعينيات من القرن العشرين، فإن الأمر لا يسير بهذا الشكل. فالدول التي تحاول شراء النمو عن طريق السماح ببعض التضخم ينتهي بها الحال إلى زيادة التضخم وقلة ما لديها من معدلات نمو متسارعة. فالسياسات التي تساعد على زيادة التضخم قد توفر انتعاشًا مؤقتًا ولكن في النهاية يزداد الأمر سوءًا، وشبه فريدمان هذه النتائج بما يفعله الدواء. عندما دخلت التوقعات على المعادلة، كان محكومًا على السياسات التضخمية بالفشل؛ إذ لن يتمكنوا من خداع الناس أكثر من مرة. وبمصطلحات السوق، لا يوجد تبادلات بعيدة المدى بين التضخم والنمو. فالاستقرار الاقتصادي في ظل انخفاض معدل التضخم هو أفضل بيئة للنمو. ولكن ما هو المعدل الصحيح للتضخم الذي نهدف لتحقيقه؟ لقد عرف آلان جرينسبان رئيس مجلس إدارة الاحتياطي الفيدرالي، المستوى الصحيح للتضخم، كشيء يجب ألا يتدخل في القرارات الاقتصادية. عند معدل تضخم يصل إلى ١٠٪ يبدأ الناس والمشروعات في العمل بطريقة على الأقل تتحكم فيها حاجتهم لحماية أنفسهم من التضخم في بعض من تصرفاتهم، وذلك عن طريق شراء سندات مربوطة بالمؤشر أو عن طريق الاستثمار في الممتلكات. وعند وصول التضخم لحوالي ٢٪ أو ٢,٥٪ (هدف المملكة المتحدة) لن تكون هذه هي الحالة. وبسبب دور التوقعات، يوجد على ما سبق دليل مقنع على أن ارتفاع معدلات التضخم شيء غير ثابت. وفقًا لبعض الأبحاث، الدولة التي تحاول أن تصل إلى هدف تضخمي حوالي ١٠٪ قد تصبح غير قادرة على المحافظة عليه، وقد تواجه أيضًا مخاطر كارثة التضخم المفرط.

كل ذلك يبدو أنه صلاحية تامة لجماعة الموظفين في البنوك المركزية. كما يوضح البحث الذي قام به ألبرت أليزينا Albert Alesina ولاري سامرز Larry Summers وآخرون أنه كلما زاد استقلال البنك المركزي، زادت التبادلات

بين البطالة والتضخم. وكما يبدو أنه باتباع الإطار السياسي الصحيح يمكنك الحصول على كل شيء؛ نسبة منخفضة من البطالة ونسبة منخفضة من التضخم. مع ذلك فهناك مخاطرة دائمًا تنتج من بذل المسئولين في البنوك المركزية الكثير من الجهد لتحقيق ذلك. ومنذ أن حصل بنك إنجلترا على استقلاله عام ١٩٩٧م، بدأ يُخطئ في إصابة هدف التضخم المحدد بحوالي ٢,٥٪، بالرغم من الشرط الأساسي الذي يقوم بتطبيقه على نحو متناسق. لقد ساعدت أخطاء بنك اليابان التي انبعثت من القلق المفرط حيال التضخم في حدوث الانكماش الذي أصابها في التسعينيات من القرن العشرين، بعواقبه الضارة. فالانكماش هو حالة اقتصادية أخطر من التضخم. وهو يحدث عندما تزيد القيمة الحقيقية للدين وتصبح السياسة النقدية غير مجدية. لماذا كل ذلك؟ نفترض أن لديك رهنًا عقاريًا قيمته ١٠٠٠٠٠ جنيه استرليني، يجب أن يُسدد بعد خمس وعشرين سنة. فإذا لم يحدث التضخم، إذن فإن قيمة مبلغ ١٠٠٠٠٠ جنيه استرليني هي القيمة التي يجب سدادها بالقيمة الحقيقية. وفي ظل وجود معدل تضخم قدره ٢,٥٪ ستكون القيمة الحقيقية لهذا الدين قد قلت إلى النصف، من هنا فإن المبلغ المستحق هو ٥٠٠٠٠ جنيه استرليني. يرجع السبب وراء إقبال الأفراد والمشروعات على الاقتراض إلى معرفتهم أن التضخم يقلل من القيمة الحقيقية للدَّين. نفترض أننا نعاني الانكماش — تنخفض الأسعار بمقدار ٢,٥٪ كل عام. فإن قيمة الدَّين الحقيقية سترتفع، وتساوي ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرليني، مع أن قيمة العقار محل الرهن قد قلت. في فترة الانكماش سيرغب قليل من الناس في الحصول على مزيد من الديون، وسيكون التخلف عن الدفع أمرًا شائعًا. وسيبدأ النظام الاقتصادي في التوقف. هذا هو السبب وراء تجنب الناس للانكماش الاقتصادي. ولهذا السبب فقط يجب مراقبة البنوك المركزية عن كثب.

هل التصنيع أمر ضروري؟

وحيث إن الوقت يداهمنا، فلدينا في النهاية سؤال دائم التكرار. في الوقت الذي يكون ثلاثة أرباع السيارات الجديدة المباعة في بريطانيا مستوردة، وقد

توقفت مصانع الدولة من زمن بعيد عن إنتاج بضائع تُباع في متاجرنا، فهل يعني ذلك شيئًا؟ هل سنكون أسوأ حالًا إذا لم تعد هناك صناعة سيارات في المملكة المتحدة؟ وبعد كل ذلك، هل يبدو الأمر غير ضروري إذا كانت أكبر مصانع للسيارات لا يمتلكها بريطانيون. وبطريقة أخرى نقول: هل التصنيع أمر ضروري؟ والإجابة الاقتصادية المختصرة على هذا الموضوع هي لا. فالتناقص في حصة التصنيع في النظام الاقتصادي لأقل من ٢٠٪ قد أصبح بجانب زيادة الازدهار وليس انخفاضه. لقد أوضح ريتشارد سكاز Richard Scase أن عدد الناس في بريطانيا الذين يعملون في المطاعم الهندية زاد عن عدد الناس الذين يعملون في صناعة السفن، والحديد ومناجم الفحم مجتمعين، ويوجد عدد كبير من خبراء العلاقات العامة أكثر من خبراء التعدين. من كل ٣٠ مليون شخص من القوى العاملة الموظفة، يوجد حوالي أربعة ملايين يعملون في الصناعة. إذا كانت الميزات النسبية في بريطانيا سببها أمر آخر غير التصنيع، مثلًا السياحة أو الخدمات المالية (المنطقة الاقتصادية في وسط لندن)، من هنا فإن المكانة الأمثل لها، ألا تمتلك أية صناعات على الإطلاق. في الواقع هناك خلاف قائم منذ حين بين من يقولون: إن المنطقة الاقتصادية في وسط لندن لم تُفِد الصناعة البريطانية. وبين من يعيشون في المنطقة الاقتصادية في وسط لندن Square Mile الذين يقولون: إنه إذا استطاعت الصناعة في المملكة المتحدة تحقيق المنافسة العالمية في الخدمات المالية فإن النظام الاقتصادي يحقق نجاحًا هائلًا. لقد أصبحت المناقشات عن الحفاظ على التصنيع استراتيجية، وليست اقتصادية. فهل نريد بالفعل عدم وجود معدات عسكرية محلية التصنيع؟ أو في ظروف مختلفة تمامًا، هل نريد حقًّا — إذا حاولنا أن نتذكر الحرب العالمية الثانية — أن نكون في وضع لا توجد فيه أية سعة تصنيعية محلية للتحول إلى إنتاج المكافئ المعاصر لقاذفات اللهب؟

لكن في واقع الأمر فإن الحياة أكثر تعقيدًا من ذلك؛ ففي حين يكون التصنيع في بريطانيا حوالي ثلث حجم قطاع الخدمات الخاصة فقط، وخمس حجم النظام الاقتصادي؛ فهو يحقق مستوى أعلى من مستواه المتوقع. فعلى

سبيل المثال يسهم المصنعون بنصيب أكبر من نصيبهم المعتاد من أرباح التصدير؛ تشكل السلع المصنعة حوالي ٦٢٪ من صادرات المملكة المتحدة من البضائع والخدمات. ولن يستطيع النظام الاقتصادي البقاء بدون ذلك. لقد نجحت بريطانيا في جذب الاستثمارات للداخل من خارج الاتحاد الأوروبي، خاصةً اليابان وأمريكا، والكثير منها في مجال التصنيع. هذا بالكاد علامة على دولة قد فقدت ميزتها النسبية في صنع الأشياء. وكما يقول مؤيدو التصنيع: لا يقتصر الأمر على أن الدول الأوروبية الأخرى التي بها قطاعات تصنيع أكبر من بريطانيا لديها مستويات معيشة عالية، إلى جانب أن نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي أعلى. ومعنى ذلك أن المملكة المتحدة تحسن من وضعها في ظل قطاع صناعي متوسع. هذا هو الوضع أيضًا في بريطانيا وفي كل مكان آخر حيث تميل الشركات المُصنِّعة لأن تكون أكثر ابتكارًا لتقدِّم المزيد من المنتجات والعمليات العالية التقنية بصورة أكثر من نظيراتها في قطاع الخدمات. وكما رأينا من قبل فالابتكار هو أحد دوافع النمو الاقتصادي. ومن الممكن أيضًا أن تقلل الأرقام البسيطة من شأن التصنيع. لقد أوضح اتحاد أصحاب الأعمال الهندسية وآخرون أن الرابطة الأساسية بين الصناعة والمكونات الأخرى للنظام الاقتصادي تخدم الصناعات على نحو لافت للنظر. فبدون التصنيع كدافع للطلب، ستعاني قريبًا تلك المكونات الأخرى للنظام الاقتصادي. من هنا فالصورة الأعم هي أنه بينما من الممكن النقاش حول الفكرة المجردة عن بريطانيا بدون قطاع تصنيع، فسيحتاج النظام الاقتصادي أحد هذه الأفكار في المستقبل المتوقع. هذا يفضي بنا إلى خلاف آخر: إذا أردنا قطاع تصنيع نشطًا وناجحًا، أو قطاعًا أكبر مما هو موجود في وقتنا الحاضر، فكيف نشرع في تكوينه؟ وفي الغالب فإن كل حكومة تحاول الوصول إلى مرحلة البدء في استراتيجية تصنيعية. ولكن لم تُظهر أيٌّ منها نجاحًا في ذلك. من هنا تكون المكوِّنات الرئيسية هي: وجود بيئة اقتصادية مستقرة، ووجود مخزون جاهز من العمالة المدربة، وتغيير في الأساليب التي تضع الصناعة في قاعدة التصنيف الطبقي عندما نكون مثلًا بصدد اختيار الخريجين للوظائف. والإجابة الوافية على هذا السؤال قد تتطلب منا تأليف كتاب آخر.

لقد حان وقت الرحيل. لقد بقينا هنا لساعات وبدأ النادل في التذمر. يوجد المزيد من المناقشات عن علم الاقتصاد من الممكن أن نطرحها، ونتمنى أن نكون قد شجعناك على المشاركة في بعضها. لقد كانت هذه وجبة من علم الاقتصاد غنية كاملة الدسم، ونتمنى ألا تكون قد سببت لك أية مشكلات في الهضم. نتمنى أيضًا أن تكون قد أوضحتْ أن ما يُطلق عن مفهوم الاقتصاد بأنه علم مغلق ومخيف يعتبر كذبًا. في علم الاقتصاد — مثله مثل أي شيء آخر — لا يوجد ما يخيف، ما عدا الخوف نفسه. وبعد قراءة هذا الكتاب، فلن يرهب أي شخص علم الاقتصاد.

شكر

هذا الكتاب ثمرة حوارات ومناقشات وحفلات غداء عمل على مدار سنين عديدة مع كثيرين من خبراء الاقتصاد لا يتسع المجال لذكرهم. وإنني أدين بالشكر لمساعدتهم وأيضًا مساعدات أساتذتي. ويمتد هذا الشكر إلى غير الخبراء في مجال الاقتصاد الذين أفادوني بأسئلتهم وتعليقاتهم، خاصةً القراء الذين شجعوني وجعلوني أفكر في التنقيب عن المعلومات في مجالات جديدة. وكالعادة فأنا ممتن للحوار الذي يحدث حاليًا عبر البريد الإلكتروني. وفي شركة بروفايل بوكس Profile Books أدين بالشكر لأندرو فرانكلين Andrew Franklin وكيت جريفين Kate Griffin وزملائهما لمساعدتهم ودعمهم. لقد عملت مع أندرو في البداية في تأليف كتاب منذ عشرين عامًا وقد كان نشيطًا ومتحمسًا كما هو الآن. وفي محيط الأسرة فإنني أشكر دائمًا چان Jane وريتشارد Richard وتوماس Thomas وإيميلي Emily وإليزابيث Elizabeth. وأتمنى في المقابل أن يقدم هذا الكتاب بعض المساعدة لهم.

قراءة بعد تناول الطعام

قد أصبح علم الاقتصاد موضوعًا حيويًّا، كما أوضح هذا الكتاب. تتوافر المعلومات المفيدة عن هذا العلم في الجرائد بما في ذلك بالطبع جريدة "Sunday Times"، www.sunday-times.co.uk، "The Times"، www.the-times.co.uk، "The Financial Times"، www.ft.co.uk، "The Guardian"، www.guardian.co.uk، وفي المجلات الأسبوعية مثل "The Economist"، www.economist.com، وحتى وقت تأليف الكتاب يجب التسجيل في هذه المواقع لتصفحها. يعتبر الإنترنت مصدرًا رائعًا يشمل مواقع كثيرة، في إنجلترا مثلًا: The Bank of England، www.bankof-england.co.uk، The Treasury، www.hm-treasury.gov.uk، The Office for National Statistics، www.statistics.gov.uk، والمنظمات مثل: The Institute for Fiscal Studies، www.ifs.org.uk، The Royal Economy Society، www.res.org.uk، بالإضافة إلى الموقع الخاص بي: www.economicsuk.com. وعالميًّا: The Organization for Economic Co-operation and Development، www.oecd.org، The International Monetary Fund، www.imf.org، The European Central Bank، www.ecb.int، والموقع الأمريكي www.economy.com، كل ذلك يعد من المصادر الممتازة.

فيما يأتي أسماء مجموعة كبيرة من الكتب عن علم الاقتصاد، بعضها مفيد جدًّا، وهي نتاج جهد كبير. وبدلًا من أن أثقل هذا الكتاب بمجموعة من

المصادر تؤدي إلى زيادة تعقيد النص، فقد قررت أن أحتفظ حتى النهاية ببعض التوصيات التي تتضمن الأعمال المشار إليها. بدءًا من تاريخ الفكر الاقتصادي، وللقارئ مطلق الحرية في الاختيار. مثل كتاب William Barber بعنوان "A History of Economic Thought" (Penguin) الذي يسهل الحصول عليه. ويتسم كتاب Paul Strathern بعنوان "Dr Stragelove's Game"، وكتاب "A Brief History of Economic Genius" (Hamish Hamilton) بكونه غير عادي ويوفر المعلومات، ومسليًا. ويعج كتاب Mark Skousen وعنوانه "The Making of Modern Economics" (M. E. Sharpe) بالحكايات النادرة، وصور لخبراء اقتصاد عظماء — بعضهم ليس عظيمًا — وله تأثير بسيط. والأصعب من ذلك ولكنه أكثر فائدة للطلاب الجادين كتاب Eric Roll بعنوان "A History of Economic Thought" (Faber & Faber)، وكتاب Mark Blaug بعنوان "The History of Economic Thought" (Edward Elgar).

تستحق حياة خبراء الاقتصاد العظماء القراءة بالإضافة إلى أعمالهم الأصلية. وقد طبعت عدة نسخ اقتصادية ذات غلاف ورقي من كتاب Adam Smith المعنون "The Wealth of Nation"، بما في ذلك طبعة من (Penguin)، ويحكي لنا كتاب Ian Simpson Ross بعنوان "The Life of Adam Smith" قصة حياة سميث. لقد استحق چون مينارد كينز أن تملأ سيرة حياته ثلاثة مجلدات، قام بتأليفها Robert Skidelsky: الجزء الأول بعنوان "Hopes Betrayed"، ١٨٨٣–١٩٢٠م، والجزء الثاني بعنوان "The Economist as Saviour"، ١٩٢٠–١٩٣٧م، والجزء الأخير بعنوان "Fighting for Britain"، ١٩٣٧–١٩٤٦م. وقد نشرتها دار Macmillan. وطُبعت أعمال كينز مثل "The General Theory of Employment, Interest and Money" (Prometheus Books). هناك اثنتان من السير الذاتية الأخرى التي تستحق الذكر: Francis Wheen الذي كتب عن Karl Marx (Forth Estate)، والقصة التي كتبتْها Sylvia Nasar عن حياة John Nash بعنوان "A Beautiful Mind" (Faber & Faber).

إن الطريق إلى فهم الاقتصاد هو فهم تاريخ الاقتصاد. وإنني أفضل كتاب Eric Hobsbawm بعنوان (Penguin) "Industry and Empire" وهو عن تاريخ الاقتصاد في بريطانيا. يخبرنا كتاب "Sterling, The Rise and Fall of Currency" (Penguin) لمؤلفه Nicholas Mayhew أن الجنيه الاسترليني كانت له قصة غير مشرفة. وعلى مستوى أكبر يعتبر كتاب "The Wealth and Poverty of Nations" لمؤلفه David Landes (Abacus) ممتازًا. أما تاريخ الاقتصاد الحديث في المملكة المتحدة، فإن كتاب Geoffrey Owen بعنوان From Empire to Europe (HapperCollins) يصف الاقتصاد البريطاني في فترة ما بعد الحرب من منظور صناعي. والكتابان اللذان قمت بتأليفهما أيضًا تحت عنوان "The Rise and Fall of Monetarism" وكتاب "From Boom to Bust" واللذان قامت Penguin بنشرهما يتناولان نفس الموضوع من منظور السياسة الاقتصادية. إن أي شخص يجد أية صعوبة في الحصول على أي من هذه الكتب عليه فقط الاتصال بي وسنحاول تنظيم إعادة طبع الكتاب. ومن منظور السياسة في الاقتصاد، فقد أُتيحتْ بعض الكتب لهؤلاء الذين شهدوا هذا الأمر في بدايته، وكتاب Nigel Lawson تحت عنوان (Corgi) "The View from No. 11" به العديد من المعلومات عن سنوات تاتشر وعن كيفية عمل السياسة الاقتصادية في التطبيق العملي. ومن الجدير بالذكر أيضًا كتاب "Reforming Britain's Economic and Financial Policy" (Palgrave) الذي كُتب في وزارة المالية وحرره Ed Balls وGuns O'Donnell، اللذان يعتبران الرائدين الأولين لـ Gordon Brown وهو كتاب يتكلم عن التغيرات في السياسة الاقتصادية منذ عام ١٩٩٧م. وللحديث بشكل ممتع عن الوزراء منذ عام ١٩٤٥م من الممكن قراءة كتاب الكاتب Richard Holt تحت عنوان (Profile Books) "Second Among Equals". ويعتبر كتاب David Lipsey بعنوان (Viking) "The Secret Treasury" من الكتب التثقيفية، ولكن بأسلوب متحفظ.

وعن موضوع السياسة، فكتاب "Both Sides of the Coin" للكاتبين James Forder و(Christopher Huhne (Profile Books، من الأمثلة

الرائعة لاثنين من خبراء الاقتصاد أثناء انشغالهما في مناقشة عن موضوع مهم هو عضوية المملكة المتحدة في الاتحاد الأوروبي. ويتناول كتابي "Will Europe Work?" (Profile Books) موضوع اليورو من منظور مناطق العملة المُثلى.

أما خبراء الاقتصاد الذين يكتبون بشكل سهل الفهم فإن عددهم قليل، خاصةً في بريطانيا. فلا تمتلك بريطانيًا مثل Paul Krugman الذي كانت كتبه مثل "Peddling Prosperity" (W. W. Norton) و-The Accidental Theorist (Penguin) تفضح الزيف بما لها من مكانة مرموقة في المعرفة. وأفضل أيضًا كتاب Steven Landesburg بعنوان "The Armchair Economist" (Simon & Schuster).

تعوّد طلاب علم الاقتصاد على الكتب الضخمة التي تتكون من أجزاء والتي يمكن بيعها بالوزن بسهولة. يعتبر كتاب Samuelson بعنوان "Economics" (McGraw-Hill) من الكتب التي لا تزال تطبع، حيث إن الطبعة الأخيرة منها قد كتبت بالتعاون مع William Nordhaus. ويعتبر كتاب "Economics" (McGraw-Hill) وهو من تأليف David Begg وStanley Fischer وRudiger Dornbusch نصًا متفقًا على وجوده في الكثير من الفصول التعليمية. يوجد أيضًا كتاب آخر جديد نسبيًا بعنوان "Macroeconomics, Understanding the Wealth of Nations" (John Wiley & Sons)، وهو من تأليف David Miles وAndrew Scott وهو كتاب رائع أيضًا. وسوف تتنافس العديد من الكتب المنهجية الموجودة بنزول كتاب جديد بعنوان "Principles of Economics" من تأليف Paul Krugman وRobin Wells وتنشره شركة Worth.

مسرد المصطلحات

إجمالي الطلب: هو مجموع النفقات في النظام الاقتصادي أو هو طريقة أخرى لوصف إجمالي الناتج المحلي. في الأنظمة الاقتصادية المغلقة يتكون إجمالي الطلب من نفقات المستهلكين، ونفقات الحكومة، والنفقات على الاستثمار (من قبل المؤسسات والحكومة)، بالإضافة لأي تغيير في مستويات الأسهم. وفي الأنظمة الاقتصادية المفتوحة يشمل إجمالي الطلب الصادرات ولا تدخل فيه الواردات.

إجمالي العرض: هو النظير المباشر لإجمالي الطلب، وهو مجموع كافة السلع والخدمات التي ينتجها نظام اقتصادي معين خلال فترة معينة.

إجمالي الناتج المحلي: أكثر المقاييس الشائعة في قياس إجمالي النشاط في النظام الاقتصادي خلال فترة معينة. يمكن حساب إجمالي الناتج المحلي بثلاث طرق، هي: مجموع النفقات (إجمالي الناتج المحلي = م + ث + ك + ص- س)، ومجموع الإنتاج، ومجموع الدخول المتحصل عليها. ويجب أن نحصل من الثلاثة على نفس النتيجة تقريبًا. يشمل إجمالي الناتج المحلي بالنسبة لأسعار السوق الضرائب، ويسمى إجمالي الناتج المحلي المعدل وفقًا للضرائب والدعم إجمالي الناتج المحلي لتكلفة عناصر الإنتاج. وإجمالي الناتج المحلي يشبه إجمالي الناتج القومي ولكنه يشمل صافي الدخل من الممتلكات الخارجية. وفي بعض الدول نسبة الاختلاف بين إجمالي الناتج المحلي وإجمالي الناتج القومي ملحوظة إلى حد بعيد، ولكن ليس هذا هو الحال في بريطانيا.

الاحتكار: بدقة هو الوضع الذي توجد فيه شركة واحدة فقط في صناعة ما. يشير احتكار الشراء إلى المشتري الوحيد لمنتجات صناعة معينة. وعمليًّا تتطور الأوضاع الاحتكارية عندما تنشئ الشركة لنفسها وضعًا مسيطرًا في صناعة ما. ويشير مصطلح احتكار القلة إلى سيطرة جماعة قليلة من الأطراف على صناعة معينة، مثلما يحدث في المحلات التجارية الكبرى والبنوك في بريطانيا.

الاقتصاد القياسي: تطبيق الأساليب الحسابية والإحصائية على النظريات والعلاقات الاقتصادية. ويجري تقدير المعادلات التي تشكل نماذج للنظام الاقتصادي عن طريق أساليب الاقتصاد القياسي.

اقتصاديات العرض: فرع من علم الاقتصاد يهتم بالعوامل التي تزيد أو تقلل من معدل اتجاه النمو الاقتصادي على المدى الطويل. في الثمانينيات من القرن العشرين اهتم «مؤيدو العرض»، وخاصةً خبراء الاقتصاد في السوق الحر في أمريكا، بأمور مثل تخفيض الضرائب من أجل استعادة الحوافز وتخفيف حدة اللوائح لتحسين آليات السوق. واليوم يعتبر مفهوم اقتصاديات العرض أوسع مما سبق، فقد أصبح له الدور التعليمي والتدريبي، وأصبح من المعايير «النشطة» في سوق العمل لتشجيع المزيد من المشاركة في هذا السوق.

الإنتاجية: عامل محدد مهم للرخاء. إنتاجية العمل هي الناتج مقسومًا على عدد العمال (عدد ساعات العمل) التي يحتاجها ليتم الإنتاج. وكلما زاد معدل النمو في الإنتاجية بمرور الوقت، زاد معدل الاتجاه في نمو إجمالي الناتج المحلي. وإنتاجية رأس المال هي نفس المفهوم المطبق في الاستثمار. أما إنتاجية إجمالي عوامل الإنتاج فهي مجموع إنتاجية العمل وإنتاجية رأس المال.

الانكماش الاقتصادي: انخفاض في المستوى العام للسعر، وهو عكس التضخم. كانت آخر الحقب العالمية للانكماش في فترة الثلاثينيات من القرن العشرين، مع أن اليابان قد عانت الانكماش الاقتصادي في التسعينيات من نفس القرن. وفي بعض الأحيان نشير إلى السياسات الانكماشية، التي لا تهدف إلى حدوث الانكماش ولكن إلى إبطاء الاقتصاد النامي بقوة. عندما يقوم البنك

المركزي برفع سعر الفائدة أو عندما تقوم الحكومة بزيادة الضرائب أو تقلل من النفقات العامة فمن الممكن القول إنها بصدد تقديم سياسات انكماشية.

بريتون وودز: المؤتمر الذي عقد في عام ١٩٤٤م وأسس النظام النقدي الدولي في فترة ما بعد الحرب، بما في ذلك صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، «وقاعدة الصرف بالذهب» وهو نظام ثبات سعر الصرف مع قابلية تعديله، وقد استمر حتى أوائل السبعينيات من القرن العشرين.

البنك المركزي: المؤسسة المسئولة عن السياسة النقدية، وفي بعض الدول (ليست بريطانيا منها) يكون مسئولًا عن التنظيمات المالية والبنكية. يعتبر كل من بنك إنجلترا والبنك المركزي الأوروبي ومجلس الاحتياطي الفيدرالي وبنك اليابان هم البنوك المركزية العالمية الرئيسية.

البنية التحتية: الطرق والسكك الحديدية والاتصالات والمستشفيات والمدارس والأشكال الأخرى من الاستثمارات العامة. يجري بناء وترميم ذلك عادةً ولكن ليس بالضرورة من قبل الحكومة؛ فقد كانت البنية الأساسية غير الملائمة سببًا في ضعف الأداء الاقتصادي البريطاني.

تخفيض القيمة: التعبير الصحيح لانخفاض قيمة العملة خلال فترة تثبيت سعر الصرف، كما حدث في نظام بريتون وودز الذي استمر بعد الحرب العالمية الثانية حتى عام ١٩٧٣. ففي نوفمبر عام ١٩٦٧ انخفضت قيمة الجنيه الاسترليني أمام سعر الدولار الأمريكي من ٢,٨٠ دولار ليصل إلى ٢,٤٠ دولار، وثبت على السعر المنخفض الجديد.

التزاحم: الموقف الذي تؤدي فيه الزيادة في نشاط الحكومة إلى انخفاض في نشاط القطاع الخاص، سواء بسبب طلب القطاع العام للموارد (خاصة العمال) التي من الممكن أن تستخدمها الشركات الخاصة، أو بسبب أن زيادة ما تقترضه الحكومة يؤدي لرفع معدلات سعر الفائدة.

التضخم: زيادة عامة في مستوى الأسعار، وهو أحد أهداف السياسة الاقتصادية الحديثة. كانت بريطانيا تسعى لتحقيق هدف تضخم يصل إلى ٢,٥٪ وهو

يعتبر منخفضًا، ولكنه يعني أن الأسعار ستتضاعف كل خمس وعشرين سنة. أما إذا كان الهدف هو ٤٪ فهذا يعني أن الأسعار ستتضاعف كل خمسة عشر عامًا. يعتبر خبراء الاقتصاد أن مقدارًا صغيرًا من التضخم مرغوب فيه، وخاصة لتجنب خطر الانكماش. وبطريقة دقيقة يجب استخدام التضخم فقط لقياس الزيادة العامة في الأسعار، ولكن الناس عادةً ما يستخدمون كلمة التضخم في أسعار العقارات أو في الأجور. المعيار الأساسي للتضخم المستخدم في بريطانيا يرتكز على نشر الرقم القياسي لأسعار التجزئة، مع أن بيانات تضخم أسعار المنتِج تُنشر أيضًا (التكاليف الصناعية للمدخلات والناتج). من الممكن الحصول على أكثر مقاييس التضخم شمولًا من بيانات إجمالي الناتج المحلي، الذي يحدد الانكماش الخاص بإجمالي الناتج المحلي.

التضخم الأساسي: معيار التضخم الذي يُعدل وفقًا لعوامل خاصة أو مؤقتة. فالمعيار المستهدف من التضخم والمستخدم في بريطانيا هو معيار أساسي، وهو مؤشر أسعار التجزئة بدون قيمة مدفوعات فوائد الرهن العقاري. ومعدل التضخم المستهدف هو ٢,٥٪، ومن أحد الأسباب المنطقية لاستثناء مدفوعات الرهن العقاري أن أي إجراء من قبل بنك إنجلترا من أجل تقليل التضخم، أو زيادة معدلات سعر الفائدة قد يكون له تأثير قصير الأمد في زيادة التضخم.

التضخم المفرط: هو التضخم الجامح، عندما تنخفض قيمة النقود بمعدل خطير. ويؤدي ذلك إلى معاناة الدول التي يصل فيها معدل التضخم إلى ٥٠٪ أو أكثر «في الشهر» من التضخم المفرط.

التعديلات الموسمية: أي متغير اقتصادي يجري تعديله بسبب التنوع الموسمي. وتُعَدَّل العديد من المؤشرات بهذه الطريقة للسماح بوجود مقارنات ذات مغزى بين الأوقات المختلفة في العام. بدون هذه التعديلات سيحدث دائمًا طفرة نمو في نفقات المستهلك في نوفمبر وديسمبر مع حلول الكريسماس، وخبراء الاقتصاد في حاجة إلى معرفة مدى طبيعية هذه الطفرة.

تعويم العملات: نظام وجد في أوائل السبعينيات من القرن العشرين، وفيه لا تكون قيمة العملات ثابتة مقابل العملات الأخرى. الدولار والين واليورو

والجنيه الاسترليني يجرى تعويمهم بحرية. ولكن ليست كل العملات تقبل هذا التعويم. فبعضها يرتبط بالدولار وكانت العملات الأوروبية مرتبطة بآلية سعر الصرف في النظام النقدي الأوروبي قبل تطبيق اليورو.

تناقص الغلة: الموقف الذي تطبق فيه الشركة عناصر إنتاج إضافية، على سبيل المثال زيادة العمال، من أجل زيادة الإنتاج ولكنها تحقق زيادة بسيطة في الناتج بعد تشغيل كل عامل إضافي. يشير مبدأ تناقص المنفعة الحدية إلى تناقص الإشباع الذي تسببه كل وحدة استهلاك إضافية — فالكأس الأول من الخمر قد يكون ممتعًا ولكن الكأس العاشر أقل بكثير في درجة إمتاعه.

التوقعات العقلانية: المفهوم المهم الذي يقول إن العوامل الاقتصادية (الأفراد والمشروعات) تتعلم من الماضي — لا تقع في نفس الخطأ مرتين. وقد أوضحت التوقعات التي يعتقد ارتباطها بجورج لوكاس أنه على سبيل المثال لا تستطيع الحكومات خداع الجمهور بارتفاع تضخمي عن طريق زيادة نفقات الدولة.

الثروة: المخزون من الأصول التي يمتلكها — على سبيل المثال — أحد الأفراد، وهي تختلف عن الدخل، الذي يعني المال المتدفق كل عام. يضيف الدخل للثروة إذا لم تتم عملية الإنفاق.

الخصم الضريبي: نوع من المدفوعات تدفعها الحكومة للأفراد أو للشركات تقلل من مقدار الضرائب التي يدفعونها. ينتج من هذا الخصم عادةً صافي المدفوعات من السلطات الضريبية للمستقبلين الذين لا يدفعون الضرائب.

الدخل المتوفر: الدخل بعد تحصيل الضريبة المباشرة.

الدورة الاقتصادية: هي الميل لعمل نمط منتظم من النمو السريع والبطيء، عادةً خلال فترة بين أربع أو خمس سنوات، تتكون الدورة من أربع مراحل: الانتعاش، والقمة، والتباطؤ، والقاع. عندما يكون الانتعاش قويًا بوضوح يصبح رخاءً، وعندما يكون التباطؤ حادًا قد يتحول إلى «كساد» أو ركود. تحاول الحكومات والبنوك المركزية تثبيت تأثيرات الدورة عن طريق استخدام السياسة المالية والنقدية. وينصح خبراء في الدورة الاقتصادية الحقيقية مثل

روبرت لوكاس Robert Locus بعكس ذلك. ويوجد العديد من الأنواع الأخرى من الدورات الاقتصادية، فعلى سبيل المثال توجد دورة جاجلر Juglar، نسبةً للاقتصادي الفرنسي كليمنت جاجلر Clement Juglar، وهي تستمر لمدة من تسع إلى عشر سنوات. وتوجد أيضًا دورة كوندراتيف Kondratiev نسبة للاقتصادي الروسي نيكولاي كوندراتيف Nicolai Kondratiev وهي تستمر حوالي خمسين عامًا. ويثار جدل حول الوجود المستمر لكل هذه الدورات، ففي الثمانينيات من القرن العشرين طالب نايجل لاوسون وزير مالية المملكة المتحدة بإلغاء الدورة الاقتصادية.

رأس المال البشري: بدون عمالة مدربة وماهرة ستكون الاستثمارات في المعدات الحديثة عديمة الفائدة. فالاستثمار في رأس المال البشري في التدريب والتعليم من الممكن أن يكون له نفس أهمية الاستثمار في المعدات، مع أن العائد منه سيستغرق وقتًا كي يظهر أثره.

الركود: عادةً ما يعرف بأنه ربعان متتابعان من إجمالي الناتج المحلي المنخفض، مع إمكانية تطبيقه على أي تباطؤ واضح. وقد صرح المكتب القومي للبحوث الاقتصادية في أمريكا، وهو المحكم الرسمي في حالة الركود، أن الاقتصاد الأمريكي قد مر بالكساد في الفترة من ٢٠٠١-٢٠٠٢ مع عدم انخفاض إجمالي الناتج المحلي لربعين متتاليين.

سعر الأساس: سعر الفائدة الذي تبني عليه البنوك المعدلات التي ستدفعها للمودعين وستحمِّلها على المقترضين. عندما يغير بنك إنجلترا معدلات الفائدة فمن الشائع حدوث تغيير في سعر الأساس، مع أن البنك سيعدل من معدلات سوق المال، ويطلق عليه معدل "استعادة الملكية." ولا يجب الخلط بين سعر الأساس والسعر الأساسي وهو السعر القياسي لضريبة الدخل.

سعر الصرف: قيمة إحدى العملات بالنسبة لعملة أخرى، على سبيل المثال سعر صرف الجنيه الاسترليني أمام الدولار هو ١,٥٠ دولار.

السندات الحكومية: سندات بفائدة تصدرها الحكومة للاقتراض من الأسواق المالية أو من الجمهور. ومنها السندات قصيرة الأمد (حتى خمس سنوات)

ومتوسطة الأمد وطويلة الأمد — حتى ثلاثين عامًا، وأكثر. ويكون العائد أو الفائدة على سندات الحكومة محدَّدًا ضروريًّا لمعدلات سعر الفائدة في كل شيء في النظام الاقتصادي. وتسمى سندات الحكومة السندات المضمونة (أوراق مالية من الدرجة الأولى).

السياسات الكينزية: استخدام السياسة المالية بطريقة نشطة للتحكم في الطلب في النظام الاقتصادي. من الممكن التحكم في الكساد بزيادة النفقات العامة وتخفيض الضرائب، ويمكن اتباع السياسات المقابلة في أوقات الرخاء. كانت ذروة هذه السياسات في الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين.

سياسة التنافس: الإجراءات التي تتخذها الحكومات لكسر الاحتكار أو المراكز المسيطرة داخل الأسواق من قبل الشركات، ومن ثم تشجيع المنافسة. في بريطانيا مُنِح مكتب التجارة العادلة دورًا إضافيًّا في التحقق من سلوكيات عدم التنافس وتشجيع العمل ضدها، وأصبحت لجنة التنافس التي تشرف على الاحتكار مستقلة عن الحكومة. لقد ساد اعتقاد بأن هناك ما يسمى باحتكارات «للمصلحة العامة» — شركات تسيطر على السوق الداخلية وتستخدم ذلك كانطلاقة في السوق العالمية. لم تعد فكرة إلغاء المراكز الاحتكارية للشركات القومية الرائدة شائعة.

السياسة المالية: المعنى الدقيق هو الأمور المتعلقة بالضرائب. والسنة المالية هي السنة الضريبية. وعمليًّا تشير السياسة النقدية لقرارات الحكومة الخاصة بالضرائب والنفقات التي تدون سنويًّا في الموازنة. ودور السياسة المالية قد يتغير بمرور السنين. في الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين تُستخدم لأغرا «التعديل الطفيف» — التحكم في مقدار الطلب في النظام الاقتصادي. وحاليًّا يحاط مصطلح السياسة المالية بسياق متوسط الأجل، مع ملاحظة أن التغيرات في الضريبة تؤثر في الأداء الاقتصادي والنفقات العامة ويجري التخطيط لها قبل ذلك بسنوات. ويستخدم مصطلح ثقل العبء الضريبي في التعريف بالحقيقة التي تقول: إنه في غياب التغييرات، ترتفع الضرائب التي تحصلها الحكومة من الأفراد نتيجة للتضخم، حيث إن الدخول المرتفعة

تؤدي إلى دخول الناس في شرائح ضريبية أعلى. هذا هو السبب في أن زيادة الإعفاءات على ضريبة الدخل مثلًا، تحدث بانتظام بالتوازي مع التضخم.

السياسة النقدية: القرارات التي تؤثر على تكلفة وتوافر النقود، يجري العمل في السياسة النقدية أساسًا عن طريق تغير سعر الفائدة، وهي تعتبر أكثر الأدوات فعالية للإدارة الاقتصادية قصيرة الأمد.

الشروط الحقيقية: أي متغير اقتصادي يجري تعديله وفقًا لتغيرات السعر أو للتضخم. بدون مثل هذه التعديلات ستخلو المقارنات من المعنى. فالزيادة بمقدار ٢٠٪ في إجمالي الناتج المحلي الفعلي أو «الاسمي» عندما يكون التضخم ٢٠٪ تعني انعدام النمو الفعلي. ويعني ارتفاع بنسبة ٣٪ عندما يكون التضخم ١٪ حدوث نمو فعلي بنسبة ٢٪.

الضرائب المباشرة: الضرائب على الدخل. ومن أمثلتها ضريبة الدخل أو اشتراكات التأمينات الاجتماعية، أو في حالة الشركات ضريبة أرباح الشركات.

الضرائب غير المباشرة: هي أساسًا الضرائب على النفقات مثل ضريبة القيمة المضافة ورسوم الإنتاج.

عجز الموازنة: هو ما يحدث عندما يفوق مقدار ما تخطط الحكومة لإنفاقه، مقدار ما تقوم بجمعه من ضرائب. يحدث فائض الموازنة في الموقف العكسي عندما تتوافق الموازنة المضبوطة مع نفقات الحكومة وإيرادات الضرائب. وقد وضعت الحكومات قوانين متعددة خلال هذه السنوات لتقليل عجز الموازنة. في بريطانيا أنهت حكومة تاتشر فترتها وهي تهدف لضبط الموازنة في الدورة الاقتصادية، وقامت حكومة حزب العمال برئاسة بلير باتباع «القاعدة الذهبية» للاقتراض فقط لتمويل الاستثمارات العامة. ويتوجب على الدول التي انضمت للاتحاد الأوروبي أن تلتزم بشروط ميثاق الاستقرار والنمو، الذي يحدد عجز الموازنة ليصل لنسبة ٣٪ من إجمالي الناتج المحلي وفي الظروف العادية يهدف إلى توازن الموازنة أو وجود فائض بسيط. وتوجد العديد من الطرق لقياس عجز الموازنة، فلعدة سنوات كانت متطلبات الاقتراض الخاصة بالقطاع العام

هي الإجراء الأساسي في بريطانيا. أما الآن فقد أعيد تسميتها لتصبح متطلبات القطاع العام من النقد الصافي. وقد تصدرت إجراءات أخرى مثل الاقتراض الصافي للقطاع العام.

العظماء السبع: مجموعة من الدول الأكثر قوة في العالم. بدأت هذه المجموعة باسم العظماء الخمس (أمريكا، واليابان، وبريطانيا، وألمانيا، وفرنسا) في منتصف السبعينيات من القرن العشرين، ثم انضمت كل من كندا وإيطاليا بعد ذلك بقليل. وبعد أن انضمت روسيا إلى بعض اجتماعاتهم أصبح يطلق عليهم العظماء الثمانية، وهم يعقدون قمتهم سنويًّا، وتعقد اجتماعات متكررة بين وزراء مالية هذه الدول ورؤساء البنوك المركزية.

علاج التضخم: تقليل معدل التضخم، ولكن لا يجب الخلط بينه وبين الانكماش وهو انخفاض الأسعار.

العمالة الكاملة: هي تعني في الواقع العملي أن تصبح نسبة البطالة من ٢٪ إلى ٣٪ – عندما تتوفر وظيفة لكل من يستطيع أن يعمل. لماذا لا تكون النسبة صفر؟ لأن هناك نسبة من الناس يتنقلون بين الأعمال (بطالة احتكاكية)، كما توجد البطالة المؤقتة بسبب سوء الأحوال الجوية أو بسبب حالات التجارة السياحية (البطالة الموسمية). قد تزداد نسبة التوظيف في حالة العمالة الكاملة إذا اجْتُذِبت تلك العمالة للعمل، مثل السيدات المتزوجات وكبار السن.

العناصر الخارجية: التكاليف أو الأرباح التي تولدها الشركات أو الأفراد ولكنها تؤثر في الآخرين. فالتلوث هو عنصر خارجي شائع وسلبي، وهو السبب الذي يجعل الشركات تخضع لضوابط وغرامات للوقاية من التلوث. وقد تكون حديقة جذابة من العناصر الخارجية الإيجابية – يستفيد منها ليس فقط المالك ولكن أيضًا عابرو السبيل.

الفجوة الإنتاجية: هي مقياس عام لفائض السعة في الاقتصاد، وهو الفرق بين إجمالي الناتج المحلي الفعلي وبين اتجاهه أو مستواه على المدى الطويل.

والاقتصاد الذي يبدأ في الاتجاه وله معدل اتجاه للنمو يصل إلى ٢,٥٪، سيعاني وجود فجوة إنتاجية (أي فائض السعة) بعد عامين من النمو بنسبة ١٪، ولكن ستحدث فجوة إنتاجية سلبية بعد عامين من النمو بنسبة ٤٪ — ستعمل فوق مستوى السعة. ومرة أخرى نكرر أن ذلك سيكون أداة مفيدة جدًّا لواضعي السياسات الاقتصادية، إذا أحسن خبراء الاقتصاد تقديرها.

فخ السيولة: قد عرفه كينز على أنه الموقف الذي تصبح فيه السياسة النقدية غير مؤثرة؛ لأن معدل سعر الفائدة لا ينخفض بدرجة كافية حتى يحفز النشاط الاقتصادي. وعندما يحدث الانكماش أو انخفاض الأسعار، فمن المحتمل حدوث فخ السيولة.

فرضية السوق الكفء: النظرية التي تذكر أن مستوى البورصة أو أي سوق مالي آخر يعكس استخدام المشتركين في السوق لكل المعلومات المتاحة لهم بطريقةٍ فعالة.

الفقاعة: منذ حدوث أزمة فقاعة بحر الجنوب في العشرينيات من القرن العشرين، أصبحت كلمة «فقاعة» تستخدم مصطلحًا لوصف الزيادة الهائلة في أسعار الأصول. لذلك حدثت فقاعة التكنولوجيا التي انفجرت في مارس ٢٠٠٠، وكان بعض المعلقين يشير لفقاعة أسعار المنازل. ومنذ أواخر الثمانينيات من القرن العشرين كان الاقتصاد الياباني يعرف باسم اقتصاد الفقاعة.

قاعدة الذهب: النظام النقدي الدولي وفيه تُدَعَّم كل العملات بالذهب ويمكن تحويلها له.

القاعدة الذهبية: قاعدة مالية مفروضة ذاتيًّا تنادي بأن الحكومة لا بد أن تقترض فقط من أجل الاستثمار وليس من أجل النفقات الجارية.

الكساد: انتكاسة اقتصادية ممتدة أو فترة من الركود، وتختلف عن الركود القصير الأمد. حدث آخر كساد عالمي في الثلاثينيات من القرن العشرين.

الكوارث غير المتماثلة: أحداث اقتصادية تؤثر في دول مختلفة أو في أجزاء مختلفة من الدول بطرق ملحوظة. لقد ساد الاعتقاد أن بريطانيا لا تستطيع

الاشتراك في الاتحاد الاقتصادي والمنتدى الأوروبي بسبب حساسية الجنيه الاسترليني العالية للتغيرات في أسعار البترول؛ نتيجة لإنتاج بحر الشمال.

لجنة السياسة النقدية: هي لجنة داخل بنك بريطانيا تتكون من تسعة رجال ونساء، تنعقد كل شهر لتتفق على مستوى سعر الفائدة. نشأت هذه اللجنة التي يرأسها محافظ البنك في عام ١٩٩٧م عندما مُنح البنك «استقلالًا إداريًّا» في التحكم في معدل سعر الفائدة. تهتم هذه اللجنة بتحقيق هدف تضخمي تحدده الحكومة وصل حاليًّا ٢٫٥٪. خمسة أعضاء من اللجنة من موظفي البنك، بما في ذلك المحافظ ونائبان، وأربعة معينون من الخارج، يقوم بتعيينهم وزير المالية.

المثبتات التلقائية: إذا سمحت الحكومات بارتفاع النفقات العامة وبانخفاض إيرادات الضرائب في حالة الكساد بدون التصرف حيال هذا الأمر، فهم يسمحون بحدوث المثبتات التلقائية للنظام الاقتصادي. ففي حالة الانتعاش من المتوقع أن تصبح إيرادات الضرائب أقوى وتضعف النفقات العامة.

المخزون النقدي: المخزون من النقود المتداولة، ويصف مصطلح المخزون النقدي التغيرات في هذا المخزون في فترة معينة. توجد طرق لقياس هذا المخزون (المخزون النقدي) تتنوع بين أضيق المقاييس التي تعنى بالمعيار الصفري للنقود، أي بصورة أساسية، الأوراق النقدية، والعملات المعدنية، وصولًا لأعمها مثل المعيار الخامس للنقود الذي يشمل كل أنواع الائتمان والودائع.

المدفوعات التحويلية: جزء من نفقات الحكومة وهو التحويل من دافعي الضرائب إلى من يحصلون على الخدمة، مثلًا من يحصلون على المعاش من الحكومة أو إعانة بطالة.

مرونة الطلب: استجابة الطلب على منتج معين لتغير في سعره أو لتغير في دخول المستهلكين.

المضاعف: وهو ضروري في الأنظمة الاقتصادية الكينزية، وهو يعني أن زيادة النفقات لها تأثيرات عنيفة فضلًا عن تأثيرها المبدئي. فزيادة نفقات الحكومة بمبلغ ٥ مليار جنيه استرليني، عند إقرار دخول العمال والموردين للقطاع العام، سيؤدي إلى زيادة النفقات في كل نواحي النظام الاقتصادي. وقد حاول الكينزيون إقناع الناس بالتأثيرات الكبيرة للمضاعف، ويقول خبراء الاقتصاد في مرحلة ما بعد كينز: إن هذه التأثيرات ستصبح حيادية، عن طريق الحقيقة التي تقول إن الناس سيعلمون أن زيادة نفقات الحكومة ستؤدي في النهاية إما إلى زيادة مستقبلية للضرائب أو إلى حدوث التضخم.

معامل جيني: المقياس الأساسي لعدم المساواة بين الدول أو بداخلها. يتنوع بين الصفر والواحد الصحيح. ويتضمن معامل جيني الصفري توزيعًا متساويًا تمامًا للدخل، حيث يحصل كل فرد على حصة مماثلة، ويعني معامل جيني الأحادي أن شخصًا واحدًا هو الذي سيحصل على كل شيء.

معدل الادخار: نسبة الدخل المدخر خلال فترة معينة. عادةً ما يكون معدل الادخار عاليًا في دول مثل اليابان، ويكون المعدل منخفضًا في بريطانيا وأمريكا. وفي الأنظمة الاقتصادية المغلقة يحدد مقدار المدخرات الأموال المتاحة للاستثمار، مع أن ذلك ليس هو الحال عندما يتدفق رأس المال بحرية. فالادخار عادةً ينقسم لعناصر اختيارية (القرارات المدروسة للادخار) وعناصر غير اختيارية (مثل الاشتراكات التلقائية في المعاش). الادخار هو متغير صافٍ، من هنا فإن زيادة الاقتراض بواسطة الأفراد ستقلل من معدل الادخار.

معدل البطالة: نسبة الأفراد من ذوي الكفاءة الذين لا يعملون. ولكن الأمر ليس بهذه البساطة. ففي بريطانيا يرتكز أحد معايير الاستحقاق (إحصاء المطالبين) على مدى الاستحقاق للحصول على إعانة البطالة — الإعانات التي يحصل عليها العاطلون — ويوجد معيار آخر، هو معيار منظمة العمل الدولية، ويقوم على إحصاء كل العاطلين بصرف النظر عن استحقاقهم الحصول على إعانة البطالة أم لا.

معدل التكلفة: هو تكلفة إنتاج شركة ما لمنتج معين، ويجري قياسها عن طريق قسمة عدد المنتجات في فترة معينة على التكلفة الكلية. وهي تختلف عن التكلفة الحدية — وهي إنتاج وحدة إضافية من الناتج — تمامًا كاختلاف معدل التكلفة لضرائب الدخل، الذي يقترب من ٣٠٪ في بريطانيا حتى لمن يتقاضون رواتب عالية نسبيًّا، عن المعدل الحدي للضرائب الذي يمثل لكبار دافعي الضرائب ٤٠٪.

المعدل الحدي للضريبة: مقدار الضريبة المدفوعة على كل جنيه إضافي يُكسب من الدخل. يصل هذا المعدل الحدي إلى ٤٠٪ لمن يدفعون أعلى معدلات من الضرائب في بريطانيا. ومن المفاهيم الأساسية في علم الاقتصاد التكلفة الحدية والإيراد الحدي والمنفعة الحدية. والشركات تنتج للحد الذي تتساوى فيه التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي. في كل حالة تشير كلمة «حدي» لأية وحدة إضافية.

المعدل الطبيعي للبطالة، نايرو (NAIRU): مستوى البطالة الذي يتلازم مع معدل ثابت من التضخم. والنايرو، كلمة أخرى لوصف المعدل الطبيعي، هو معدل تضخم البطالة غير المتسارع. والفكرة التي قدمها ميلتون فريدمان هي أن المعدل الطبيعي يتحدد عن طريق عوامل اقتصاديات التوريد، مثل المهارات الخاصة بالقوى العاملة وكيفية توزيعها في الدولة مع عوامل أخرى مثل تشغيل نظام الفوائد (فزيادة الفوائد زيادة كبيرة لا تشجع من يتقاضون رواتب ضئيلة على الحصول على وظائف). فمعايير توسيع الاقتصاد وتقليل البطالة تحت المعدل الطبيعي سينتج عنها التضخم. يقبل الكثير من خبراء الاقتصاد وجود معدل طبيعي أو نايرو، بالرغم من أنهم وجدوا تقدير مكانها الدقيق في أي وقت من الأمور الصعبة، مما يجعلها، في أي وقت، أداة غير دقيقة لواضعي السياسات الاقتصادية.

معدل سعر الفائدة: تكلفة الاقتراض أو سعر المال. مقدار المال الذي يجب دفعه للمُقرض نظرًا لامتناعه عن استخدام المال الآن. والأكثر من كل ذلك أهمية هو أن معدل الفائدة هو السلاح الأساسي للسياسة النقدية. رفع سعر

الفائدة — زيادة تكلفة الاقتراض — يزيد من إحكام السياسة، والعكس صحيح.

معدل سعر الفائدة الحقيقي: معدل سعر الفائدة الذي يجري تعديله بالنسبة للتضخم. فالمودع الذي يحصل على فائدة ٥٪ في وقت يكون فيه معدل التضخم ٢٪ هو أفضل ممن يحصل على فائدة ١٠٪ ومعدل التضخم ٨٪.

المنافسة: تعني في الاساس قابلية دولة ما أو قابلية صادراتها للمنافسة عالميًا. يحاول بعض خبراء الاقتصاد أن يثبتوا أنه من المناسب قياس نسبة المنافسة بين الشركات فقط وليس الدول. ومع ذلك فالدولة التي لا تقدر على المنافسة، قد تعاني عجزًا في الحساب الجاري، وقد تحتاج إلى تخفيض سعر الصرف بالإضافة للمزيد من الإجراءات الإصلاحية الجوهرية.

المنافسة المثالية: هي النظام الموجود في الكتب المنهجية عن السوق، في ظل وجود شركات كثيرة تقوم بإنتاج سلع متشابهة وكل منها لا بد أن يقبل بنفس سعر السوق لهذا المنتج، ويتمتع المشترون بمعرفة المعلومات الكاملة. لوقت ما اعتقد خبراء الاقتصاد أن للإنترنت خصائص المنافسة المثالية.

منحنى السواء: تمثيل لتفضيلات المستهلك بين التفاح والكمثرى، أو بين الدخل والمتعة أو أي شيء آخر. قد يكون المستهلك حياديًا عندما يطلب منه الاختيار بين خمس تفاحات وخمس ثمرات من الكمثرى، أو بين ثلاث تفاحات وثمانية ثمرات من الكمثرى، وهكذا. من الصعب أن تتقاطع منحنيات السواء.

منحنى جيه J-curve: وصف لتأثير ميزان المدفوعات المحتمل على تخفيض قيمة العملة. في البداية يتدهور الحساب الجاري بسبب زيادة سعر الواردات. بعد ذلك يحدث تحسن حيث تستفيد الصادرات من هذا التخفيض.

منحنى فيليبس: العلاقة بين البطالة وتضخم الأجور الذي طوره أ.و. بيل فيليبس. فكلما ارتفع مستوى البطالة، قل معدل تضخم الأجور. وفي أواخر

الستينيات من القرن العشرين نجح ميلتون فريدمان في تقديم نسخة جديدة من منحنى فيليبس، وقد عَدَّله وفقًا للتوقعات الخاصة بالتضخم.

منحنى لافر: رسم بياني توضيحي للحقيقة التي تقول: إن المعدلات العالية للضرائب تؤدي إلى إيرادات ضريبية منخفضة.

المنطقة الأوروبية: الاسم الشائع للمنطقة التي يغطيها الاتحاد النقدي والاقتصادي الأوروبي. نشأت هذه المنطقة في الأول من يناير عام ١٩٩٩م وكانت تضم أحد عشر عضوًا (النمسا، وبلجيكا، وفنلندا، وفرنسا، وألمانيا، وأيرلندا، وإيطاليا، ولكسمبورج، وهولندا، والبرتغال، وإسبانيا). وانضمت اليونان فيما بعد.

منطقة العملة المثلى: منطقة أو مجموعة من الدول التى من المناسب لها أن تتعامل بعملة واحدة. وقد استخدم هذا المصطلح في الجدل الذي حدث عن اليورو.

الموازنة: البيان الرئيسي للسياسة المالية السنوية الذي تقوم به بريطانيا في مارس أو أبريل ويهتم أساسًا بالتغيرات في الضرائب. ويحدد التقرير المبدئي للموازنة الذي يقدم في الخريف بعض الإجراءات المسبقة، حتى يجري التشاور بشأنها. ووفقًا للترتيبات الحالية يُعمل تقرير شامل عن النفقات كل عامين للاتفاق على مجموع النفقات العامة للثلاثة أعوام التالية.

ميزان المدفوعات: مجموع كافة معاملات الدولة مع باقي العالم. وينمو من التجارة في السلع، والصادرات والواردات، والعجز في العمليات التجارية الذي يؤثر الصحفيون كتابته في العناوين الرئيسية، ليصل مباشرة للحساب الجاري. ويقوم بقياس مقدار التجارة في السلع والخدمات جنبًا إلى جنب مع ما يطلق عليه العناصر الخفية للتجارة، مثل الفائدة والأرباح وحصص الربح التي تُدفع وتُسلم من الخارج. والحساب الجاري هو أفضل إجراء شامل للوضع الخارجي للاقتصاد وما إذا كانت الدولة تقوم بسداد ما قامت بشرائه من العالم. فحساب رأس المال لميزان المدفوعات يقوم على تدفقات الاستثمارات على المدى الطويل، مثل قيام شركة أجنبية ببناء أحد المصانع.

ويقوم أيضًا على تدفقات استثمارات محفظة الأوراق المالية مثل الاستثمارات في الأسهم في الدولة، وتدفقات المضاربة قصيرة الأمد أو غير المستقرة التي من الممكن جذبها بواسطة معدلات الفائدة الحالية. توجد أيضًا تدفقات رسمية، فالدولة التي تعاني عجزًا في الحساب الجاري ومن تدفقات رأس مالية غير كافية لمواكبة هذا العجز، من المحتمل أن تعاني انخفاض سعر الصرف، وقد تحتاج للاقتراض أو لاستنزاف احتياطها من النقد الأجنبي. وكما يتضح من اسمه فإن ميزان المدفوعات يجب أن يتوازن.

الميزة النسبية: هي نظرية تقول: إن الدول قد تستفيد من التجارة حتى إذا كانت إحدى الدول تتمتع بمميزات مطلقة في إنتاج كل السلع والخدمات. وقد قام ديفيد ريكاردو بتطوير هذه النظرية.

نظرية الألعاب: صياغة القرارات الاقتصادية عن طريق الألعاب والاستراتيجيات. فحصيلة الشركات والأفراد تعتمد ليس فقط على قراراتهم واستراتيجياتهم ولكن على ما يفعله الآخرون. من رواد نظرية الألعاب جون فون نيومان وأوسكار مورجينسترن **Oskar Morgenstern** في كتابهما نظرية الألعاب والسلوك الاقتصادي **Theory of Games and Economic Behaviour** الذي نشر عام ١٩٤٤م. وقد وضعوا فكرة "التعادل" التي يكون فيها مكسب أحد الأطراف خسارة للطرف الآخر. وقد كان جون ناش مسئولًا عن توضيح أن الناتج من اللعب، أو بمعنى آخر أن أي قرار اقتصادي، سينتج عنه مكاسب لكل الأطراف.

النظرية الكمية للنقود: القاعدة الرسمية لمبدأ النقدية، العلاقة بين مخزون النقود والتضخم.

ن س = ع م (س ج)، حيث (ن) هي مخزون النقود، و(س) هي سرعة التداول، و(ع) هي مستوى الأسعار، و(م) هي عدد المعاملات، (ج هي إجمالي الناتج المحلي الحقيقي). من هنا فإن مقدار التغير في النقود (ن) سيحدث تغيرات في الأسعار (ع).

النفقات الجارية: النفقات على العناصر غير الرأسمالية. فإنفاق الحكومة على الرواتب والأجور لعمال القطاع العام أو على الكتب الدراسية أو الأدوية يدخل ضمن باب النفقات الجارية.

نفقات رأس المال: الاستثمارات من جانب الشركات أو الحكومات في المصانع أو في الآلات أو المركبات أو المنشآت، وفي حالة الحكومات تكون في البنية التحتية.

النقدية: المبدأ الذي يقول: إن التضخم هو «دائمًا ودومًا» ظاهرة نقدية وإنه ينتج من الزيادات في مخزون النقود، ويوافق مناصرو هذا المبدأ على هذا الوضع العام، فإنهم يتناقشون فيما بينهم حول اختيار التدابير المنشودة بخصوص مخزون النقود، وحول الطريقة المثلى للتحكم فيها. وكانت الذروة المعاصرة لمبدأ النقدية في الثمانينيات من القرن العشرين.

النمو الاقتصادي: الزيادة في إجمالي الناتج المحلي أو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي من عام لآخر. والهدف النهائي من السياسة الاقتصادية هو النمو. تقدر وزارة المالية حاليًّا معدل الاتجاه للنمو الاقتصادي في بريطانيا، متوسطه خلال فترة معينة، بحوالي ٢,٧٥٪.

هبوط القيمة: له معنيان مختلفان: الأول يعني تقليل قيمة الأصول الرأسمالية بسبب الفناء نتيجة الاستعمال والقِدم. والمعنى الثاني هو التعبير المناسب لوصف الانخفاض في قيمة العملة خلال فترة تعويم سعر الصرف. فإذا قل سعر الجنيه الاسترليني أمام سعر الدولار الأمريكي من ١,٦٠ دولار أمريكي إلى ١,٤٠ دولار أمريكي، فهذا يعني حدوث تخفيض في القيمة.

الهدف المتماثل: الهدف الذي تكون فيه عقوبات عدم تحقيق الهدف متساوية (متماثلة) سواء تجاوزنا الهدف أم لم نصل إليه. من هنا يصبح هدف التضخم لبنك إنجلترا ٢,٥٪ متماثلًا، فإذا انخفض التضخم إلى أقل من ١,٥٪ أو ارتفع إلى أعلى من ٣,٥٪، فسيكتب محافظ بنك إنجلترا خطابًا لتوضيح ذلك لوزير المالية.

رقم إيداع ٢٠٠٨/١١٢٧٤
ISBN 978 977 6263 13 0

قالوا عن هذا الكتاب:

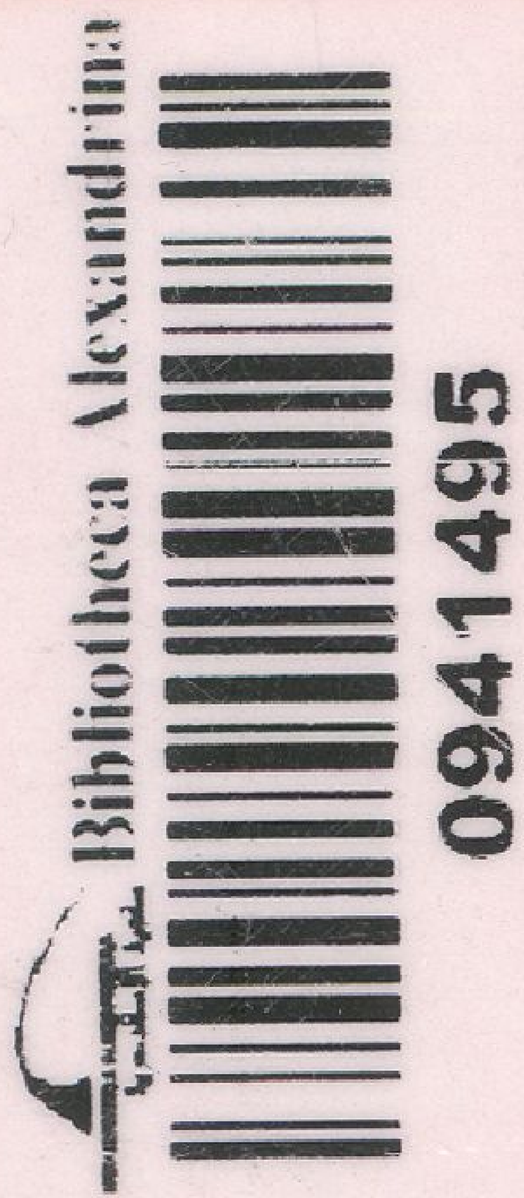
«مرة أخرى عبر ديفيد سميث عن موهبته وأظهر عالم الاقتصاد والمالية أمام الرأي العام.»

جوردون براون، وزير المالية.

«لقد استطاع ديفيد سميث بمهارة أن يقف في وجه الهراء المخدر للعقل الذي يحيط بالكثير من جزئيات الاقتصاد الحديث، وخرج علينا بمرجع يسهل استيعابه عن موضوع يدعي الكثيرون فهمه، في حين لا يفهمه إلا قلة من الناس.»

جيف راندال، محرر في هيئة الإذاعة البريطانية.

إن الاقتصاد عصب حياتنا، ولكنه محاط بالغموض. فالناس يتساءلون: لماذا ترتفع أسعار العقارات وتنخفض أسعار الأسهم في البورصة؟ وكيف يؤثر علينا ارتفاع سعر الفائدة، ولماذا؟ وما هو الانكماش الاقتصادي، وهل هو أسوأ من التضخم؟ هل عجز الموازنة شيء مهم؟ لماذا تبدو بعض الدول عاجزة عن الخروج من دائرة الفقر؟ يجعل هذا الكتاب من علم الاقتصاد وجبة شهية تتناولها مع أصدقائك، ويجيب على كل ما يتعلق بهذا العلم من أسئلة غامضة؛ مما سيزيد من استمتاعك وثقافتك. كما يتناول هذا الكتاب بعضًا من الأسماء العظيمة في هذا المجال منهم سميث وريكاردو وماركس و كينز. يعمل ديفيد سميث، محر... يدة صنداي تايمز.





كلمات عربية

http://www.kalematarabia.com